



Organisation
internationale
du Travail

Rapport mondial sur les salaires 2014/15

Salaires et inégalités de revenus

Rapport mondial sur les salaires

Rapport mondial sur les salaires 2014/15

Salaires et inégalités de revenus

Organisation internationale du Travail

L'Organisation internationale du Travail (OIT) a été fondée en 1919 pour promouvoir la justice sociale et ainsi contribuer à une paix universelle et durable. L'OIT est responsable de l'élaboration et de la surveillance des normes internationales du travail. C'est la seule institution tripartite des Nations Unies: elle rassemble des représentants des gouvernements, des employeurs et des travailleurs dans le but de définir conjointement des politiques et programmes promouvant le travail décent pour tous. Ce dispositif original confère un avantage à l'OIT pour incorporer un savoir issu du «monde réel» concernant l'emploi et le travail.

Rapport mondial sur les salaires 2014/15

Salaires et inégalités de revenus

Copyright © Organisation internationale du Travail 2015
Première édition 2015

Les publications du Bureau international du Travail jouissent de la protection du droit d'auteur en vertu du protocole n° 2, annexe à la Convention universelle pour la protection du droit d'auteur. Toutefois, de courts passages pourront être reproduits sans autorisation, à la condition que leur source soit dûment mentionnée. Toute demande d'autorisation de reproduction ou de traduction devra être envoyée à l'adresse suivante: Publications du BIT (Droits et licences), Bureau international du Travail, CH-1211 Genève 22, Suisse, ou par courriel: pubdroit@ilo.org. Ces demandes seront toujours les bienvenues.

Bibliothèques, institutions et autres utilisateurs enregistrés auprès d'un organisme de gestion des droits de reproduction ne peuvent faire des copies qu'en accord avec les conditions et droits qui leur ont été octroyés. Visitez le site www.ifrro.org afin de trouver l'organisme responsable de la gestion des droits de reproduction dans votre pays.

Rapport mondial sur les salaires 2014/15: salaires et inégalités de revenus

Bureau international du Travail – Genève: BIT, 2015

ISBN 978-92-2-228664-5 (imprimé)

ISBN 978-92-2-228665-2 (PDF)

salaires / répartition du revenu / disparité des salaires / politique des salaires / pays développés / pays en développement

13.07

Egalement disponible en version PDF en anglais: 978-92-2-128665-3; arabe: ISBN 978-92-2-628665-8; chinois: ISBN 978-92-2-528665-9; espagnol: ISBN 978-92-2-328665-1; portugais: ISBN 978-92-2-828665-6; et en russe: ISBN 978-92-2-428665-0.

Egalement disponible en EPUB (Kindle et iBook) en anglais: ISBN 978-92-2-128666-0; espagnol: ISBN 978-92-2-328666-8; et en français: ISBN 978-92-2-228666-9.

Données de catalogage avant publication du BIT

Les désignations utilisées dans les publications du BIT, qui sont conformes à la pratique des Nations Unies, et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Bureau international du Travail aucune prise de position quant au statut juridique de tel ou tel pays, zone ou territoire, ou de ses autorités, ni quant au tracé de ses frontières.

Les articles, études et autres textes signés n'engagent que les auteurs, et leur publication ne signifie pas que le Bureau international du Travail souscrit aux opinions qui y sont exprimées.

La mention ou la non-mention de telle ou telle entreprise ou de tel ou tel produit ou procédé commercial n'implique de la part du Bureau international du Travail aucune appréciation favorable ou défavorable.

Les publications et les produits électroniques du Bureau international du Travail peuvent être obtenus dans les principales librairies ou auprès des bureaux locaux du BIT. On peut aussi se les procurer directement, de même qu'un catalogue ou une liste des nouvelles publications, sur notre site web: www.ilo.org/publns.

Cette publication a été réalisée par le Service de production, impression et distribution des documents et publications (PRODOC) du BIT.
Création graphique, conception typographique, mise en pages, préparation de manuscrits, lecture et correction d'épreuves, impression, édition électronique et distribution.

PRODOC veille à utiliser du papier provenant de forêts gérées d'une façon qui est respectueuse de l'environnement et socialement responsable.

Code: DTP-WEI-CORR-SRO-DISTR

Préface

Le *Rapport mondial sur les salaires 2014/15* présente à la fois les dernières tendances des salaires moyens et une analyse du rôle des salaires dans les inégalités de revenus. La première partie du rapport montre que, ces dernières années, la croissance des salaires au niveau mondial a été portée par les économies émergentes et les économies en développement, où les salaires réels sont en hausse depuis 2007, même si leur croissance a ralenti en 2013 par rapport à 2012. Dans les économies développées, les salaires sont généralement demeurés stagnants en 2012 et 2013 et, dans un certain nombre de pays, ils sont restés au-dessous de leur niveau de 2007. Ces tendances constituent un sujet de préoccupation.

Au niveau des salariés ou des entreprises, les effets immédiats de la hausse ou de la baisse des salaires sont relativement clairs. Au niveau national, les effets sur la demande globale et l'emploi sont propres à chaque contexte et il est impossible de les prédire ou de les évaluer sans tenir compte du niveau des salaires par rapport à la productivité, du degré d'ouverture du pays considéré et de la taille relative des différentes composantes de la demande globale. Au niveau international, si un trop grand nombre de pays mettent en œuvre des politiques de modération salariale, il est probable que le résultat soit négatif. Dans l'environnement actuel, où l'économie mondiale risque de retomber dans une période de faible croissance, il serait souhaitable que la croissance des salaires soit plus forte dans les pays où les salaires, par le passé, sont restés à la traîne par rapport à la hausse de la productivité. Comme le démontre le rapport, dans certains pays on assiste déjà à un début de réorientation des politiques dans cette direction.

La deuxième partie du rapport est consacrée à l'étude du rôle des salaires dans les inégalités de revenus. La question des inégalités fait l'objet d'un intérêt croissant ces dernières années dans le monde entier, et on a pris conscience du fait que la hausse des inégalités non seulement compromettrait les objectifs de justice sociale, mais pouvait aussi avoir des conséquences économiques négatives. Par l'adoption de la Déclaration de 2008 sur la justice sociale pour une mondialisation équitable, les Membres de l'OIT ont renouvelé leur engagement en faveur de la poursuite de politiques concernant les salaires et les gains visant à garantir un juste partage des fruits du progrès entre tous, et ils ont reconnu que, pour obtenir des résultats qui soient meilleurs et équitablement partagés entre tous, il était devenu encore plus nécessaire de promouvoir la cohésion sociale et de lutter contre la pauvreté et la hausse des inégalités.

Dans beaucoup de pays, la distribution des salaires et de l'emploi salarié a été un facteur essentiel dans les tendances récentes en matière d'inégalités. Cela souligne l'importance des institutions et des politiques du marché du travail – notamment les salaires minima et la négociation collective – pour la distribution des revenus.

Les écarts salariaux entre les hommes et les femmes, et entre les nationaux et les migrants, demeurent importants et ne s'expliquent que partiellement par

les différences au plan de l'expérience, de l'éducation, de la profession et d'autres caractéristiques relatives au marché du travail. La mise en œuvre de politiques efficaces en matière de lutte contre la discrimination, parallèlement à d'autres politiques qui s'attaquent aux causes profondes de ces écarts salariaux, constitue un moyen concret de progresser vers plus de justice sociale et moins d'inégalités.

Le rapport montre aussi que les groupes à faible revenu dépendent d'une manière disproportionnée des transferts sociaux ou du revenu tiré du travail indépendant. En fait, dans presque tous les pays, les sources de revenu sont plus diverses dans la tranche supérieure et dans la tranche inférieure de la distribution du revenu que dans la tranche du milieu, où les ménages dépendent beaucoup plus des salaires. Cela montre combien il importe d'assurer la cohérence entre les politiques salariales et la protection sociale tout en créant des emplois salariés pour réduire les inégalités.

J'espère que, outre le rapport lui-même, l'approche présentée ici sera utile aux mandants de l'OIT pour déterminer, dans leur contexte spécifique, l'assortiment approprié de politiques en matière de salaires, d'emploi, de promotion de l'entreprise, de protection sociale et autres qui sont particulièrement propices à la conjonction d'une croissance économique plus forte et d'une diminution des inégalités de revenus. J'espère aussi que le rapport convaincra les décideurs de l'importance d'inclure les salaires dans le cadre des efforts déployés au niveau international pour coordonner les politiques macroéconomiques et promouvoir la justice sociale.

A handwritten signature in black ink that reads "Guy Ryder". The signature is written in a cursive, flowing style.

Guy Ryder
Directeur général du BIT

Table des matières

Préface	v
Remerciements	xiii
Résumé analytique	xvii

Partie I. Grandes tendances des salaires

1 Introduction	1
2 Tendances de la croissance des salaires moyens dans l'économie mondiale ..	3
3 Economies développées	6
3.1 Salaires moyens: une certaine variation entre les pays	6
3.2 La productivité distance la croissance des salaires	9
3.3 Parts du revenu allouée au travail	11
4 Tendances dans les économies émergentes et les économies en développement	14
4.1 Une croissance des salaires plus forte	14
4.2 La part du revenu allouée au travail peut diminuer en dépit d'une forte croissance des salaires	16
5 Vers une convergence progressive des salaires moyens?	20

Partie II. Salaires et inégalités de revenus

6 Introduction: rôle des salaires dans les inégalités de revenus des ménages	23
6.1 Contexte: accroissement des inégalités sur le long terme dans beaucoup de pays depuis les années 1980	23
6.2 Eventail des actions que peuvent entreprendre les pouvoirs publics pour faire face aux inégalités	24
7 Une évolution différenciée des inégalités de revenus	26
7.1 Mesure des inégalités entre tranche supérieure et tranche inférieure et des inégalités au sein de la classe moyenne	26
7.2 Economies développées: une évolution différenciée des inégalités dans un contexte de revenus généralement stables ou en baisse	28
7.3 Economies émergentes et économies en développement: variations des inégalités dans un contexte de revenus généralement en hausse ..	29
8 Inégalités: rôle des salaires et de l'emploi salarié	32
8.1 Analyse de la manière dont les salaires influent sur l'évolution des inégalités	32
8.2 Effet du marché du travail: effet des salaires plus effet de l'emploi ...	33

8.3	Economies développées: les pertes d'emploi et les baisses des salaires sont les principaux facteurs de l'évolution des inégalités	33
8.4	Economies émergentes et économies en développement: rôle majeur des effets du marché du travail	37
9	Etablir la relation entre les inégalités et les sources de revenu	40
9.1	Economies développées: désagréger les sources de revenu	41
9.2	Economies émergentes et économies en développement: une scène variée et mouvante	46
10	Ecarts salariaux: quels travailleurs gagnent moins que les autres, et pourquoi?	50
10.1	Ecart salarial fondé sur le sexe	51
10.2	Ecart salarial lié à la migration	58
10.3	Ecart salarial lié à l'économie informelle	61

Partie III. Mesures pour agir sur les salaires et les inégalités

11	Introduction: la difficile mission des pouvoirs publics	65
12	Politiques du marché du travail permettant d'agir sur les salaires et les inégalités (distribution primaire)	67
12.1	Rôle des politiques influençant directement le niveau et la distribution des salaires	67
12.2	Rôle des politiques pour influencer indirectement sur les salaires et la distribution salariale	71
13	Politiques publiques pour agir sur les salaires et les inégalités (distribution secondaire)	72
13.1	Rôle de l'impôt	72
13.2	Rôle de la protection sociale et sa relation avec les politiques relatives au marché du travail	73
14	Conclusion: une combinaison de mesures peut agir sur les inégalités, promouvoir l'emploi et soutenir la demande globale	74

Appendices

Appendice I	77
Appendice II	87
Appendice III	101
Appendice IV	103
Notes	105
Bibliographie	117

Figures

1. Croissance économique moyenne annuelle, 1995-2013	3
2. Croissance moyenne annuelle des salaires réels mondiaux, 2006-2013 . . .	5
3. Croissance moyenne annuelle des salaires réels dans le G20, 2006-2013 . .	5
4. Croissance annuelle des salaires réels moyens dans les économies développées, 2006-2013	6
5. Indice des salaires moyens réels pour les pays du G20 développés, 2007-2013	7
6. Indice des salaires moyens réels pour certains pays européens les plus touchés par la crise, 2007-2013	8
7. Tendances de la croissance des salaires moyens et de la productivité du travail dans les économies développées (indice), 1999-2013	9
8. Productivité du travail, salaires réels et rémunération réelle par employé estimée: indices, dans les économies développées, 1999-2013	10
9. Croissance de la rémunération réelle du travail par employé et croissance de la productivité du travail estimées dans les économies développées les plus importantes, déflatées par l'IPC et le déflateur du PIB, 1999-2013	11
10. Part du revenu allouée au travail ajustée dans les pays développés du G20, 1991-2013	12
11. Part du revenu allouée au travail ajustée dans quelques-uns des pays européens les plus touchés par la crise, 1991-2013	13
12. Croissance des salaires réels moyens dans les économies émergentes et les économies en développement, par région, 2006-2013	15
13. Croissance des salaires réels dans les plus grandes économies émergentes et économies en développement, 2012-13	16
14. Les salariés en part de l'emploi total, 1999 et 2013	16
15. Part du revenu allouée au travail ajustée au Mexique et en Turquie, 1995-2013	17
16. Part du revenu allouée au travail non ajustée en Chine, 1992-2011	18
17. Part du revenu allouée au travail dans la Fédération de Russie, 1995-2013	19
18. Evolution de la productivité du travail et des salaires en Afrique du Sud, 1994-2011	19
19. Distribution des salaires mensuels moyens mondiaux en 2000 et 2012 . . .	20
20. Mesures des inégalités	27
21. Inégalités dans un échantillon d'économies développées durant les années de crise, 2006-2010: a. Inégalités tranche supérieure-tranche inférieure (D9/D1); b. Inégalités au sein de la classe moyenne (D7/D3) . . .	28
22. Inégalités dans un échantillon d'économies émergentes et d'économies en développement sur la dernière décennie: a. Inégalités tranche supérieure-tranche inférieure (D9/D1); b. Inégalités au sein de la classe moyenne (D7/D3)	30
23. Evolution récente du revenu réel des ménages dans certains pays	31
24. Effet du marché du travail: effet des salaires et effet de l'emploi	33

25. Evolution des inégalités entre les 10 pour cent de la tranche supérieure et les 10 pour cent de la tranche inférieure (D9/D1) dans les économies développées, 2006-2010	34
26. Evolution des inégalités dans la classe moyenne (D7/D3) dans les économies développées, 2006-2010	36
27. Evolution des inégalités entre les 10 pour cent de la tranche supérieure et les 10 pour cent de la tranche inférieure (D9/D1) dans certaines économies émergentes et économies en développement, certaines années	38
28. Evolution des inégalités au sein de la classe moyenne (D7/D3) dans certaines économies émergentes et économies en développement, certaines années	39
29. Part des salaires dans le revenu des ménages, année la plus récente: certaines économies développées et moyenne pour l'Europe	41
30. Revenus des ménages par source dans certaines économies développées, année la plus récente	42
31. Croissance réelle des revenus des ménages par source de revenu pour les 10 pour cent des tranches supérieure et inférieure, Espagne et Roumanie, 2006-2010	44
32. Part des salaires dans les revenus des ménages: certaines économies émergentes et économies en développement (année la plus récente)	46
33. Revenus des ménages par source dans certaines économies émergentes et économies en développement, année la plus récente	47
34. Croissance réelle des revenus des ménages par source de revenu pour les 10 pour cent des tranches supérieure et inférieure, certaines économies émergentes et économies en développement, 2001-02 et 2006-2012	49
35. Ecart salarial lié à la maternité dans certaines économies émergentes et économies en développement, année la plus récente	53
36. Ecarts salariaux fondés sur le sexe expliqués et inexpliqués dans certains pays, année la plus récente	55
37. Elimination de la pénalité salariale inexpliquée fondée sur le sexe: écart salarial moyen avant et après ajustement dans certaines économies, année la plus récente: a. Economies développées; b. Economies émergentes et économies en développement	56
38. Distribution des salaires et distribution contrefactuelle des salaires, Etats-Unis et Fédération de Russie, année la plus récente	57
39. Ecarts salariaux expliqués et inexpliqués entre les migrants et les ressortissants nationaux dans certains pays, année la plus récente . . .	59
40. Elimination de la pénalité salariale liée à la migration inexpliquée: écart salarial moyen avant et après ajustement dans certaines économies, année la plus récente	60
41. Distribution des salaires et distribution contrefactuelle des salaires pour Chypre et l'Espagne, année la plus récente	61
42. Ecarts salariaux liés à l'informalité expliqués et inexpliqués dans certains pays d'Amérique latine, année la plus récente	63

Encadrés

1. Que recouvrent les salaires?	4
2. Base de données mondiale du BIT sur les salaires	4
3. L'effet de composition	8
4. Relation entre les salaires, la rémunération, différents déflateurs et la productivité du travail	10
5. Qu'entend-on par «classe moyenne»?	27
6. La plus forte baisse des inégalités de revenus dans l'Union européenne durant la Grande Récession: le cas surprenant de la Roumanie	45
7. Ecart salarial lié à la maternité	52
8. Informalité et segmentation du marché du travail en Argentine	62

Figures des appendices

A1. Composantes du revenu des ménages	87
A2. Illustration des composantes du revenu des ménages	90

Tableaux des appendices

A1. Groupements régionaux	78
A2. Couverture de la base de données mondiale du BIT sur les salaires, 2013	79
A3. Couverture de la base de données mondiale du BIT sur les salaires, 2006-2013	80
A4. Guide des paramètres des échelles d'équivalence	90
A5. Sources des données pour les économies émergentes et les économies en développement	92
A6. Années de référence pour les économies émergentes et les économies en développement	92
A7. Distribution de l'échantillon complet par pays et par année	95
A8. Représentativité de l'échantillon	96

Encadrés des appendices

A1. Concepts et définitions	88
A2. Mesure du revenu des ménages par tête	90

Remerciements

Principaux collaborateurs

Le rapport a été établi par l'équipe du Service des marchés du travail inclusifs, des relations professionnelles et des conditions de travail (INWORK) du BIT, avec des contributions d'autres collègues du BIT basés à Genève et dans les bureaux extérieurs, sous la responsabilité de Philippe Marcadent, chef d'INWORK. Patrick Belser a été le principal responsable de la rédaction du rapport. Rosalia Vazquez-Alvarez a dirigé l'analyse pour la partie II du rapport et a coordonné les contributions des consultants ainsi que l'examen collégial technique. Kristen Sobeck a mis à jour la Base de données mondiale du BIT sur les salaires, produit les analyses pour la partie I et rédigé la partie I du rapport. Nicolas Maître a fourni une aide pour les recherches. Chris Edgar et Charlotte Beauchamp ont coordonné la préparation, la publication et la traduction du texte, et ils se sont aussi occupés de l'examen collégial anonyme du rapport. Thierry Troude a réalisé la traduction française. Le Service de production, impression et distribution des documents et publications (PRODOC) du BIT a assuré la réalisation de l'ensemble de l'ouvrage. Inês Gomes a participé à l'élaboration des figures.

Sandra Polaski, Directrice générale adjointe du BIT pour les politiques, a fourni conseils et encadrement et a activement contribué à la teneur du rapport.

Contributions spécifiques

La partie II du rapport est dérivée d'un projet d'étude coordonné par Rosalia Vazquez-Alvarez. Ce projet comprenait une analyse de données et des contributions de Roxana Maurizio (Universidad Nacional de General Sarmiento, CONICET, Argentine), Aico Peter Van Vuuren (Université d'Amsterdam), Ingrid Woolard (Université du Cap), Youngjian Hu (Université de finance et d'économie de Tianjin, Chine), Li Shi et Wan Haiyuan (Ecole d'économie et de gestion, Université normale de Beijing, Chine, et Institut d'études sociales, Commission du développement national et de la réforme, Chine) et Uma Rani (Département de la recherche du BIT). Marianne Furrer a aussi aidé Uma Rani dans ses travaux de recherche pour la partie II du rapport.

L'examen collégial technique concernant la partie II du rapport, mené en plus de l'examen collégial général du rapport, a été réalisé par Miguel Portela (Universidade do Minho, Braga) et Andrea Regoli et Antonella D'Agostino (de l'Université de Naples «Parthenope»).

Les encadrés concernant l'écart de rémunération dans la classe moyenne et l'écart de rémunération lié à la maternité ont été gracieusement fournis, respectivement par Alexandre Dormeier Freire (Institut de hautes études internationales et du développement, Genève) et Damian Grimshaw et Jill Rubery (University of Manchester Business School).

Les estimations mondiales et régionales figurant dans la partie I du rapport reposent sur la même méthodologie (décrite dans l'appendice I) que celle qui a été utilisée dans les rapports mondiaux sur les salaires antérieurs. Cette méthodologie a été élaborée par Malte Luebker (Bureau régional de l'OIT pour l'Asie et le Pacifique) en collaboration avec Rafael Diez de Medina et Monica Castillo (BIT, Département de statistique) sur la base d'une proposition de Farhad Mehran (consultant pour le BIT). Cette méthodologie a fait l'objet d'un examen collégial en 2011, mené par Yves Tillé (Institut de statistique, Université de Neuchâtel), Yujin Jeong (American University) et Joseph L. Gastwirth (George Washington University, Washington, DC) et Joyup Ahn (Institut coréen du travail).

Remerciements particuliers

Nous remercions en particulier Manuela Tomei, directrice du Département des conditions de travail et de l'égalité du BIT, pour le soutien et les orientations qu'elle nous a prodigués.

Nous tenons aussi à remercier en particulier tous les offices nationaux de statistique qui nous ont aidés à rassembler des données. Nous souhaitons également remercier toute l'équipe de SIMT/OIT (Système d'information et d'analyse du marché du travail) à Panama, en particulier Bolívar Pino, qui nous a fourni des données sur les salaires pour l'Amérique latine et les Caraïbes, ainsi que Malte Luebker (Bureau régional de l'OIT pour l'Asie et le Pacifique) qui nous a communiqué des données en provenance d'Asie et nous a fourni de nouvelles estimations de la croissance des salaires réels en Inde. Nous devons aussi remercier en particulier Sangheon Lee (BIT, Genève), qui faisait partie de l'équipe des principaux collaborateurs pour les éditions antérieures du rapport et nous a donné de nombreux conseils pour cette nouvelle édition. Nous avons également beaucoup apprécié le soutien précieux que nous avons reçu d'Edgardo Greising, de Francisco Guerreiro et de Marie-Claire Sodergren (BIT, Genève) pour l'incorporation dans ILOSTAT des données utilisées pour le rapport. Nous voudrions aussi remercier Ekkehard Ernst, Salwa Haidar et Christian Viegelahn qui nous ont communiqué des données provenant des Tendances mondiales de l'emploi (BIT). Nous adressons aussi nos remerciements à Najati Ghosheh qui nous a régulièrement indiqué les publications scientifiques les plus récentes.

Nous souhaitons également remercier les personnes suivantes pour leurs contributions et observations très utiles: Laura Addati, Azita Berar Awad, Janine Berg, Duncan Campbell, Juan Chacaltana, Harvey Clavien, Rigoberto Garcia, David Glejberman, Susan Hayter, Richard Horne, James Howard, Martine Humblet, Iyanatul Islam, Samia Kazi Aoul, Michele Leighton, Nomaan Majid, Andres Marinakis, Adriana Mata-Greenwood, Jesse Mertens, Irmgard Nübler, Martin Oelz, Shauna Olney, Natalia Popova, Stephen Pursey, Wolfgang Scholz, Steven Tobin, Raymond Torres, Daniel Vaughan-Whitehead, ainsi que les quatre personnes qui ont réalisé l'examen collégial anonyme.

Sources des données

Le présent rapport est en partie fondé sur des données provenant d'Eurostat, EU-SILC, 2003 à 2010 incluses, ainsi que sur des données provenant de l'US PSID. Toutes les conclusions tirées des données relèvent de l'entière responsabilité des auteurs.

Résumé analytique

Partie I. Grandes tendances des salaires

Le contexte

Les débats concernant le rôle économique des salaires se sont intensifiés ces dernières années. Au niveau des entreprises, une hausse ou une baisse des salaires affectent les coûts de production avec des conséquences sur la rentabilité, la pérennité et la compétitivité. Au niveau national, l'effet net de la hausse ou de la baisse des salaires sur la demande globale dépend de l'orientation et de l'ampleur relative des effets des salaires sur la consommation des ménages, l'investissement et les exportations nettes. Dans la zone euro, en raison des préoccupations suscitées par les déficits de la demande globale dus à l'insuffisance de la consommation des ménages, l'attention s'est davantage portée sur les salaires, et nombreux sont les commentateurs qui ont souligné que la baisse ou la stagnation des salaires augmentaient le risque de déflation. Dans certaines économies émergentes et économies en développement, une plus grande attention a été consacrée aux salaires comme élément clé des stratégies visant à réduire la pauvreté et les inégalités.

Au niveau mondial, la croissance des salaires a décéléré en 2013 par rapport à 2012, et elle n'a pas encore retrouvé les taux d'avant la crise

La croissance des salaires réels mondiaux a nettement ralenti durant la crise en 2008 et 2009, a quelque peu repris en 2010, puis a de nouveau décéléré. Les salaires moyens réels mensuels ont augmenté au niveau mondial de 2 pour cent en 2013, en baisse par rapport à 2012 où le taux était de 2,2 pour cent, et ils n'ont pas encore retrouvé les taux qui ont précédé la crise et qui se situaient aux alentours de 3 pour cent en 2006 et 2007.

La croissance des salaires mondiaux repose principalement sur les économies émergentes et les économies en développement

Ces dernières années, la croissance des salaires au niveau mondial a été portée par les économies émergentes et les économies en développement, où les salaires réels sont en hausse – parfois rapide – depuis 2007. Cependant, il existe de grandes variations selon les régions. Si la croissance des salaires réels en 2013 a atteint 6 pour cent en Asie et près de 6 pour cent en Europe orientale et en Asie centrale, elle a été inférieure à 1 pour cent en Amérique latine et dans les Caraïbes (contre 2,3 pour cent en 2012). Des estimations indiquent que les salaires réels auraient augmenté de presque 4 pour cent au Moyen-Orient, en raison de la forte croissance des salaires notifiée en Arabie saoudite, mais que leur augmentation aurait

été inférieure à 1 pour cent en Afrique. La croissance des salaires réels dans les économies émergentes du G20 a ralenti, passant de 6,7 pour cent en 2012 à 5,9 pour cent en 2013.

La croissance des salaires mondiaux est réduite de moitié lorsque la Chine n'est pas considérée

Une bonne part de la croissance des salaires mondiaux est à mettre au compte de la Chine, en raison de sa grande taille et de la forte croissance des salaires réels qu'elle enregistre. Si l'on exclut la Chine, on réduit presque de moitié la croissance des salaires réels mondiaux, qui passe de 2 à 1,1 pour cent en 2013, et de 2,2 à 1,3 pour cent en 2012.

Stagnation des salaires dans les économies développées

Dans les économies développées, les salaires réels ont stagné en 2012 et 2013, leur croissance se situant à 0,1 et 0,2 pour cent respectivement. Dans certains cas – notamment l'Espagne, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Japon et le Royaume-Uni –, les salaires moyens réels en 2013 ont été inférieurs à leur niveau de 2007. Les effets de composition (l'effet sur le salaire moyen de l'évolution de la composition de la main-d'œuvre salariée) ont joué un rôle important dans les pays touchés par la crise.

Entre 1999 et 2013, la croissance de la productivité du travail dans les économies développées a dépassé celle des salaires réels, et la part du revenu national allouée au travail – qui reflète aussi le lien entre les salaires et la productivité – a diminué dans les grandes économies développées

Globalement, dans les économies développées, la croissance des salaires réels a été distancée par celle de la productivité sur la période allant de 1999 à 2013. C'était le cas avant la crise en 2007, et les gains de productivité du travail ont continué de dépasser ceux des salaires réels à partir de 2009, après un bref resserrement de l'écart au plus profond de la crise.

Entre 1999 et 2013, la croissance de la productivité du travail a dépassé celle des salaires en Allemagne, aux États-Unis et au Japon. Cette dissociation de la progression des salaires de celle de la productivité se retrouve dans la diminution de la part du revenu allouée au travail (la part du PIB consacrée à la rémunération du travail) au cours de la même période dans ces pays. Dans d'autres pays, comme la France et le Royaume-Uni, la part du revenu allouée au travail est demeurée stable ou a augmenté. Parmi les économies émergentes, cette part a augmenté ces dernières années dans la Fédération de Russie, et elle a diminué en Chine, au Mexique et en Turquie. Il importe cependant de noter que les conséquences sur la qualité de vie de la diminution de la part du revenu allouée au travail peuvent être différentes lorsque la croissance des salaires réels est rapide, ce qui a été le cas dans nombre d'économies émergentes et d'économies en développement, à la différence des économies développées.

Dans les économies émergentes et les économies en développement, les salaires moyens se rapprochent lentement de ceux des économies développées

Les salaires moyens dans les économies émergentes et les économies en développement se situent à des niveaux nettement plus bas que ceux de la plupart des économies développées. Lorsqu'on le mesure à parité de pouvoir d'achat (PPA), le salaire mensuel moyen aux États-Unis, par exemple, est plus du triple de ce qu'il est en Chine.

Bien qu'il ne soit pas possible de faire une comparaison précise des niveaux des salaires entre pays en raison de différence de définitions et de méthodologies, on peut estimer que le salaire mensuel moyen dans les économies développées est approximativement de 3 000 dollars EU (PPA), contre un salaire moyen dans les économies émergentes et les économies en développement d'environ 1 000 dollars EU (PPA). Le salaire mensuel moyen estimé au niveau mondial est d'environ 1 600 dollars EU (PPA). Cependant, l'écart entre salaires réels dans les économies développées d'une part et dans les économies émergentes d'autre part s'est resserré entre 2000 et 2012, du fait d'une forte croissance des salaires dans les économies émergentes, à la différence de beaucoup de pays développés.

Partie II. Salaires et inégalités de revenus

Une évolution différenciée des inégalités de revenus

La hausse des inégalités observée dans beaucoup de pays au cours des dernières décennies a suscité une attention croissante, car des niveaux d'inégalités élevés peuvent avoir une incidence négative sur le bien-être et la cohésion sociale et entraîner une baisse de la croissance économique à moyen et long terme. Le rapport montre que les tendances récentes en matière d'inégalités de revenus ont été hétérogènes tant dans les économies développées que dans les économies émergentes et les économies en développement. Le niveau des inégalités est généralement plus élevé dans ces dernières mais il a été réduit récemment dans un certain nombre d'entre elles, le plus souvent dans un contexte de croissance des revenus. Dans les économies développées qui ont connu une hausse des inégalités, celle-ci est habituellement survenue dans un contexte de stagnation ou de baisse des revenus.

Les inégalités commencent sur le marché du travail

Dans beaucoup de pays, les inégalités commencent sur le marché du travail. L'évolution de la distribution des salaires et de l'emploi salarié a été un facteur essentiel qui a déterminé les récentes tendances en matière d'inégalités. Lorsque les inégalités ont le plus augmenté dans les économies développées, cette augmentation a été induite le plus souvent par une hausse des inégalités salariales et par des pertes d'emplois. En Espagne et aux États-Unis, les deux pays où les inégalités entre les 10 pour cent de la tranche supérieure et les 10 pour cent de la tranche inférieure ont le plus augmenté, l'évolution de la distribution des salaires et les

pertes d'emploi ont été respectivement à l'origine de 90 pour cent et de 140 pour cent de la hausse observée. Dans les pays développés où les inégalités de revenus des ménages ont augmenté, les autres sources de revenu compensent environ un tiers de la hausse des inégalités dues à l'évolution des salaires et de l'emploi.

Un certain nombre d'économies émergentes et d'économies en développement ont connu une baisse des inégalités. Dans ces pays, une distribution plus équitable des salaires et de l'emploi salarié a constitué un facteur prédominant de cette évolution. En Argentine et au Brésil, pays où les inégalités ont le plus diminué, l'évolution de la distribution des salaires et de l'emploi salarié a été respectivement à l'origine de 87 pour cent et de 72 pour cent de la réduction des inégalités observées au cours de la décennie.

Les salaires constituent une source majeure de revenu pour les ménages

Le rôle important joué par les salaires en matière d'inégalités peut s'expliquer par le fait que les salaires sont une source majeure de revenu pour les ménages aussi bien dans les économies développées que dans les économies émergentes et les économies en développement. Dans les économies développées, les salaires représentent environ 70 à 80 pour cent des revenus avant impôt et après transferts pour les ménages dont un membre au moins est en âge de travailler, avec des variations substantielles d'un pays à l'autre. Dans les économies émergentes et les économies en développement étudiées dans le rapport, la contribution des salaires aux revenus des ménages est moins importante, allant d'environ 50 à 60 pour cent en Argentine et au Brésil à environ 40 pour cent au Pérou et 30 pour cent au Viet Nam. Le travail indépendant contribue généralement pour une plus large part aux revenus des ménages que dans les économies développées, en particulier pour les groupes à faible revenu.

Cependant, dans toutes les économies, les sources de revenu dans la tranche supérieure comme dans la tranche inférieure sont plus diverses que dans la classe moyenne, où les ménages dépendent essentiellement des salaires. Dans les économies développées, les transferts sociaux jouent un rôle important pour soutenir les ménages à faibles revenus, tandis que dans beaucoup d'économies émergentes et d'économies en développement, ces ménages dépendent principalement des revenus du travail indépendant. La part des salaires dans les revenus des ménages ayant de faibles revenus s'élève à près de 50 pour cent aux Etats-Unis, 30 pour cent en Italie, 25 pour cent en France, 20 pour cent au Royaume-Uni, 10 pour cent en Allemagne et 5 pour cent en Roumanie. Les salaires représentent la plus grosse part des revenus des ménages ayant des revenus d'un niveau intermédiaire ou supérieur dans presque tous les pays, atteignant environ 80 pour cent ou plus en Allemagne, au Royaume-Uni et aux Etats-Unis.

En ce qui concerne les pays émergents et les pays en développement, la part des salaires dans les revenus des ménages ayant les revenus les plus faibles varie d'environ 50 pour cent dans la Fédération de Russie à moins de 10 pour cent au Viet Nam. En Argentine, au Brésil, en Chine et dans la Fédération de Russie, la part des salaires augmente progressivement pour les ménages appartenant aux classes moyennes, avant de diminuer pour ceux qui ont les revenus les plus élevés.

Certains groupes sont victimes de discrimination et de pénalités salariales

Le rapport montre que dans presque tous les pays étudiés il existe des écarts de salaire entre les hommes et les femmes ainsi qu'entre les travailleurs nationaux et les travailleurs migrants. Ces écarts ont des causes multiples et complexes, qui diffèrent d'un pays à l'autre et varient à différents points de la distribution des salaires. Ces écarts salariaux peuvent être répartis en un volet «expliqué», qui est à mettre au compte de caractéristiques observables et relatives au capital humain et au marché du travail, et un volet «inexpliqué», qui recouvre la discrimination salariale et des caractéristiques qui en principe ne devraient pas avoir d'effet sur les salaires (par ex. le fait d'avoir des enfants). Le rapport montre que, si la pénalité salariale induite par ce volet inexpliqué était éliminée, l'écart salarial moyen entre sexes s'inverserait effectivement au Brésil, dans la Fédération de Russie, en Lituanie, en Slovénie et en Suède, où les caractéristiques des groupes désavantagés relatives au marché du travail devraient se traduire par des salaires plus élevés. L'écart salarial disparaîtrait quasiment dans la moitié environ des économies développées étudiées.

Une analyse semblable est effectuée pour comparer les salaires des travailleurs migrants et ceux des travailleurs nationaux. Elle montre que dans divers pays l'écart salarial moyen s'inverserait si le volet inexpliqué de ce dernier était éliminé. Parmi les économies développées, c'est le cas pour l'Allemagne, le Danemark, le Luxembourg, la Norvège, les Pays-Bas, la Pologne et la Suède. Au Chili, les travailleurs migrants sont en moyenne mieux rémunérés que leurs homologues nationaux.

Le rapport identifie aussi l'existence d'un écart salarial entre les travailleurs de l'économie formelle et ceux de l'économie informelle; cette situation est illustrée entre autres dans le cas de certains pays d'Amérique latine. Comme pour l'écart salarial fondé sur le sexe et celui lié à la migration, c'est dans les déciles inférieurs que l'écart salarial touchant les travailleurs de l'économie informelle est généralement le plus faible, et il croît à mesure que les salariés sont mieux rémunérés. En outre, les caractéristiques observables des travailleurs de l'économie informelle relatives au marché du travail diffèrent de celles des travailleurs de l'économie formelle sur tous les points de la distribution des salaires et pour tous les pays étudiés (c'est-à-dire qu'il existe un écart expliqué pour l'ensemble de la distribution). Mais, parallèlement, le volet inexpliqué de l'écart salarial demeure important.

Partie III. Mesures pour agir sur les salaires et les inégalités

Les défis en termes de politiques

Il est possible de corriger les inégalités de revenus par des politiques qui influencent directement ou indirectement la distribution des salaires et par des politiques qui redistribuent les revenus au moyen de l'impôt et des transferts. Cependant, une augmentation des inégalités sur le marché du travail demandera des efforts accrus pour réduire les inégalités via l'impôt et les transferts, ce qui n'est pas toujours possible ou souhaitable. Cela donne à penser que les inégalités qui apparaissent sur le marché du travail devraient être corrigées au moins en partie au moyen de politiques qui ont un effet direct sur la distribution des salaires.

Salaires minima et négociation collective

Des travaux de recherche récents indiquent que les gouvernements disposent à travers les salaires minima d'un instrument qui leur donne une marge de manœuvre considérable. D'une part, ces travaux montrent qu'il n'y a pas de corrélation négative entre les hausses des salaires minima et les niveaux d'emploi, ou bien que ces hausses ont des effets très limités sur l'emploi, qui peuvent être soit positifs, soit négatifs. D'autre part, ils montrent que les salaires minima contribuent effectivement à la réduction des inégalités salariales. Les politiques relatives aux salaires minima ont été utilisées efficacement par un nombre croissant de gouvernements ces dernières années, tant dans les économies développées que dans les économies émergentes et les économies en développement. Point important: les salaires minima devraient être fixés en cherchant un équilibre entre besoins des travailleurs et de leurs familles et facteurs économiques.

La négociation collective est une autre institution du marché du travail dont il est reconnu depuis longtemps qu'elle constitue un instrument essentiel pour lutter contre les inégalités en général et les inégalités salariales en particulier. La contribution de la négociation collective à la réduction des inégalités salariales dépend de la proportion de travailleurs couverts par les conventions collectives et de la position de ces travailleurs dans la distribution des salaires.

Promotion de la création d'emplois

La création d'emplois est une priorité dans tous les pays, et le rapport indique que l'accès à l'emploi salarié, ou sa perte, est un élément déterminant des inégalités de revenus. Dans les économies développées, les pertes d'emploi qui ont touché d'une manière disproportionnée les travailleurs à faibles revenus ont contribué à accroître les inégalités. Dans les économies émergentes et les économies en développement, la création d'emplois salariés pour ceux qui sont au bas de la distribution a contribué à réduire les inégalités dans un certain nombre de pays. Ces constatations confirment que la mise en œuvre de politiques de plein emploi est un aspect important de la réduction des inégalités. La promotion d'entreprises durables est essentielle à cet égard. Elle passe par la mise en place d'un environnement favorable à la création et au développement des entreprises, à l'innovation et à l'amélioration de la productivité. Les avantages qui en résulteront pourront être équitablement partagés au sein des entreprises et de la société en général.

Accorder une attention particulière aux groupes de travailleurs désavantagés

L'extension des salaires minima et de la négociation collective aux travailleurs faiblement rémunérés permettra de réduire les inégalités dont souffrent les femmes, les migrants et certains groupes vulnérables en raison de leur surreprésentation parmi ces travailleurs. Cependant, ces outils à eux seuls ne permettront pas d'éliminer toutes les formes de discrimination ou d'écarts salariaux, qui constituent une importante source d'inégalités. Il faut une gamme plus large de politiques pour combler les écarts salariaux constatés qui ne sont pas expliqués par les caractéristiques relatives au capital humain et au marché du travail. Par exemple, pour

parvenir à l'égalité de rémunération entre les hommes et les femmes, il faut des politiques visant à lutter contre les pratiques discriminatoires et les préjugés fondés sur le sexe concernant la valeur du travail des femmes, ainsi que des politiques efficaces relatives à la maternité, à la paternité et au congé parental, et des actions de sensibilisation en faveur d'un meilleur partage des responsabilités familiales.

Redistribution par l'impôt et les systèmes de protection sociale

Les politiques publiques peuvent dans une certaine mesure compenser les inégalités générées sur le marché du travail, grâce à des systèmes d'imposition progressive et des transferts qui tendent à égaliser les revenus des ménages. Les politiques de ce type sont utilisées pour atteindre les objectifs en matière de distribution des revenus plus fréquemment par les gouvernements des économies développées que par ceux des économies émergentes et des économies en développement, bien qu'il y ait sans doute une certaine convergence en cours. Dans les économies émergentes et les économies en développement, il est possible d'augmenter les recettes fiscales en recourant à diverses mesures, y compris l'élargissement de l'assiette de l'impôt via la transition des travailleurs et des entreprises de l'économie informelle vers l'économie formelle et l'amélioration du recouvrement de l'impôt. L'augmentation des recettes permettrait alors d'étendre et de renforcer les régimes de protection sociale, qui souvent ne sont pas pleinement développés dans ces économies.

Nécessité d'une action conjuguée des pouvoirs publics

Les salaires constituent la source de revenu la plus importante pour les ménages dans les économies développées comme dans les économies émergentes, à quelques exceptions près. Les salaires contribuent cependant dans une moindre mesure aux revenus des ménages dont les revenus sont les plus faibles. Dans les économies développées, où les transferts sociaux constituent une source de revenu plus importante pour ces ménages, une combinaison de politiques doit être adoptée pour aider les membres de ces ménages à accéder à l'emploi et pour relever la qualité et la rémunération du travail auquel ils peuvent accéder. Dans certaines économies émergentes et économies en développement, le relèvement des revenus des ménages pauvres a été obtenu par des programmes publics d'emploi (comme en Inde et en Afrique du Sud) et des programmes de transferts en espèces (comme au Brésil et au Mexique, parmi beaucoup d'autres pays). Au final, le moyen le plus efficace et le plus durable pour sortir de la pauvreté pour la population en âge de travailler est d'avoir un emploi productif et correctement rémunéré. Les politiques devraient être orientées vers cet objectif.

1 Introduction

Les débats concernant le rôle économique des salaires dans le redressement mondial se sont intensifiés depuis la publication de la dernière édition du *Rapport mondial sur les salaires* du BIT (BIT, 2012a). Au niveau des entreprises, les salaires représentent un élément de motivation pour les travailleurs, mais aussi un coût pour les entreprises. Mais, au niveau national, la somme de tous les ajustements salariaux effectués par les entreprises peut avoir des effets complexes. Comme les salaires constituent une importante source de revenu des ménages, les bas salaires réduisent généralement leur consommation, ce qui déprime la demande globale, à moins que cet effet négatif ne soit compensé par des gains substantiels en investissement et en exportations nettes. L'effet net de la hausse ou de la baisse des salaires sur la demande globale dépend donc de l'orientation et de l'ampleur relative des effets des salaires sur ses différentes composantes, y compris la consommation des ménages, l'investissement et les exportations nettes¹.

Cette perspective macroéconomique n'est pas nouvelle, mais – après avoir quasiment disparu des débats – elle a connu un regain d'attention ces dernières années, car nombreux sont les pays qui cherchent à parvenir à des taux de croissance positifs et à créer des emplois tout en s'efforçant de réduire les déséquilibres entre leurs importations et leurs exportations. Les politiques salariales et les tendances des salaires jouent un rôle important dans cette équation. Dans les pays qui affichent de larges déficits des comptes courants, lorsque les importations sont supérieures aux exportations, la stagnation ou la baisse des salaires peut contribuer à rééquilibrer la balance commerciale. Cela peut avoir un effet positif sur la demande globale et l'emploi si la compétitivité des exportations est fortement stimulée; cependant, si les baisses des salaires réduisent la consommation intérieure dans une mesure plus importante que la compensation due à l'augmentation des exportations, le résultat sera négatif en termes de croissance du PIB, en particulier si les dépenses publiques sont réduites en parallèle. Dans les pays qui affichent d'importants excédents de la balance commerciale, une plus forte croissance des salaires peut contribuer à rééquilibrer la demande en faveur de la consommation des ménages et au détriment des exportations – avec l'effet sur la demande globale dans ces pays dépendant là encore de l'ampleur des différents éléments de la demande.

Au niveau international, l'absence d'une coordination des politiques génère des risques. Si un trop grand nombre de pays ayant des liens économiques étroits ou situés dans une vaste zone géographique (telle que l'Union européenne) mettent en œuvre simultanément une politique de «modération salariale», il en résultera

probablement une insuffisance de la demande globale et une dépendance à l'égard des consommateurs d'autres régions. Comme l'a souligné le précédent *Rapport mondial sur les salaires* (BIT, 2012a), durant les années précédant la crise financière et économique mondiale, les salaires n'ont pas augmenté autant que la productivité du travail dans plusieurs pays, particulièrement – mais pas seulement – dans certaines des grandes économies développées. L'écart croissant entre les salaires et la productivité s'est traduit par une diminution de la part du revenu allouée au travail dans ces pays (voir CE, 2007; Guerriero, 2012; BIT, 2009; FMI, 2007; Karabarbounis et Neiman, 2014) et peut avoir contribué à la faiblesse structurelle de la demande globale dans les années qui ont précédé la crise (Wolf, 2014a).

Face à cela, certaines politiques ont été réorientées. L'Allemagne, la Chine, les Etats-Unis et le Japon, par exemple, ont récemment mis en place des mesures susceptibles de stimuler la croissance des salaires. Parmi ces changements de politiques, il est à noter que l'Allemagne a adopté un nouveau salaire minimum qui prendra effet en 2015 et que le Japon a encouragé ses entreprises à augmenter la rémunération de base. De telles réorientations des politiques ont été appuyées par les recommandations du FMI². En Chine, les autorités cherchent à rééquilibrer l'économie en faveur d'une consommation intérieure plus soutenue. Parallèlement, les Etats-Unis, qui ont longtemps connu une consommation soutenue par le crédit plus que par la croissance des salaires, cherchent aussi à encourager la hausse des salaires réels pour «compenser une tendance étalée sur plusieurs décennies selon laquelle les salaires moyens ne suivaient pas le rythme des gains de productivité» (USCEA, 2014, pp. 36-37)³. Le FMI a relevé que «les salaires [étaient] stagnants» aux Etats-Unis et a préconisé une hausse du salaire minimum, conjuguée à une expansion des crédits d'impôt sur les revenus du travail, à la fois pour réduire les niveaux de pauvreté et pour soutenir quelque peu la demande globale (FMI, 2014a; Bloomberg, 2014).

Dans d'autres pays, il a été jugé que la modération salariale (voire les baisses des salaires) faisait partie d'une série d'ajustements nécessaires pour améliorer la compétitivité et soutenir les niveaux de l'emploi pendant la crise. Par exemple au Royaume-Uni, la Banque d'Angleterre a jugé que la modération salariale avait évité la hausse du taux de chômage⁴. Les pays européens les plus touchés par la crise de la dette souveraine ont aussi mis en œuvre des réductions salariales dans le cadre des mesures d'austérité. Ces ajustements des salaires ont peut-être contribué à renforcer la compétitivité extérieure, mais leurs effets sur la demande globale – conjugués à ceux de l'assainissement budgétaire⁵ – se sont avérés plus nuisibles que prévu, et des réductions salariales supplémentaires dans ces pays seraient probablement contreproductives (OCDE, 2014b).

Au niveau politique mondial, les ministres des finances et les ministres du travail et de l'emploi du G20 ont appelé à créer des «emplois de meilleure qualité» (G20, 2014a, paragr. 12-17) et à mettre en place des politiques pour renforcer les liens entre la productivité, les salaires et l'emploi (*idem*, 2013, paragr. 8.5).

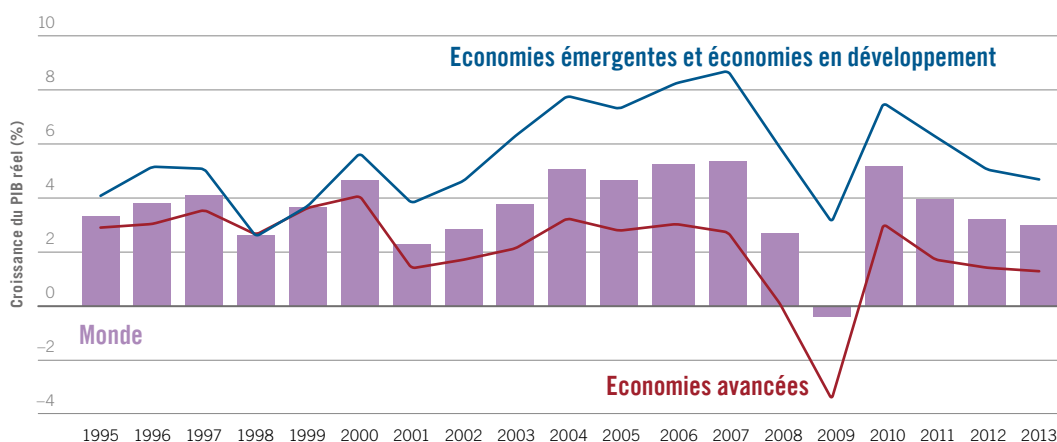
C'est dans ce contexte mondial que les dernières tendances des salaires moyens sont exposées dans la partie I du présent rapport.

2 Tendances de la croissance des salaires moyens dans l'économie mondiale

Les tendances des salaires s'inscrivent dans le contexte macroéconomique général et les différentes expériences des économies développées et des économies émergentes et économies en développement. L'économie mondiale s'est fortement contractée entre 2007 et 2009, s'est rapidement redressée en 2010, mais a décéléré par la suite (figure 1). Si les taux de croissance après 2010 ont baissé dans le monde entier, ils sont demeurés bien plus élevés dans les économies émergentes et les économies en développement que dans les économies avancées. Plusieurs rapports du BIT⁶ ont souligné que les marchés du travail étaient encore bouleversés dans beaucoup de pays, et que le déficit d'emplois au niveau mondial était pire aujourd'hui qu'avant le début de la crise financière et économique mondiale en 2008. Absorber les 199,4 millions de chômeurs, selon les estimations, et intégrer les 395,7 millions de nouveaux venus sur le marché du travail au cours de la prochaine décennie constituent un défi extrêmement difficile à relever.

Comment les récentes tendances économiques se sont-elles traduites dans les salaires moyens réels? La figure 2 présente deux estimations (pour une définition des salaires, voir l'encadré 1). La première est une estimation mondiale fondée sur les données salariales de 130 économies, qui fait appel à la méthodologie décrite dans l'appendice I et dans la base de données mondiale sur les salaires (voir aussi l'encadré 2). La seconde est aussi une estimation mondiale, mais la Chine en est omise en raison de sa grande taille (en termes de nombre de salariés) et de la croissance élevée des salaires réels, qui est demeurée à deux chiffres durant la plus grande partie des années 2000 et explique une bonne part de la croissance mondiale des salaires. Comme il ressort de la figure 2, la croissance mondiale des

Figure 1 Croissance économique moyenne annuelle, 1995-2013 (PIB en prix constants)



Note: Les groupements de pays sont ceux qu'utilise le FMI, tels que décrits dans l'appendice des *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2014.

Source: FMI, base de données *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2014. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

Encadré 1 Que recouvrent les salaires?

Chaque fois que cela est possible dans le présent rapport, les salaires sont définis selon la définition des gains adoptée par la 12^e Conférence internationale des statisticiens du travail (BIT, 1973).

1) Les salaires et traitements directs pour les heures de travail effectuées ou pour le travail accompli couvrent: i) les paiements aux taux normaux des travailleurs rémunérés au temps; ii) les primes de stimulation pour les travailleurs rémunérés au temps; iii) les gains des travailleurs aux pièces (à l'exclusion des majorations pour heures supplémentaires); iv) les majorations pour heures supplémentaires, travail par équipes et de nuit et heures effectuées les jours fériés; v) les commissions payées au personnel de vente et à d'autres membres du personnel. Sont également compris: les primes pour ancienneté et qualifications spéciales, les primes compensatoires pour tenir compte de la zone géographique, les primes de responsabilité, les allocations pour un travail salissant, dangereux ou pénible, les versements effectués dans le cadre de systèmes de salaire garanti, les allocations de vie chère et d'autres allocations régulières.

2) La rémunération des heures non effectuées comprend les paiements faits directement aux travailleurs au titre des jours fériés officiels, des congés annuels et d'autres congés payés accordés par l'employeur.

3) Les primes et gratifications couvrent les primes saisonnières et les primes de fin d'année, les primes de vacances (s'ajoutant à la rémunération normale) et les primes de participation aux bénéfices.

Les *gains* comprennent les gains en espèces et les paiements en nature, mais il convient d'établir une distinction entre les deux.

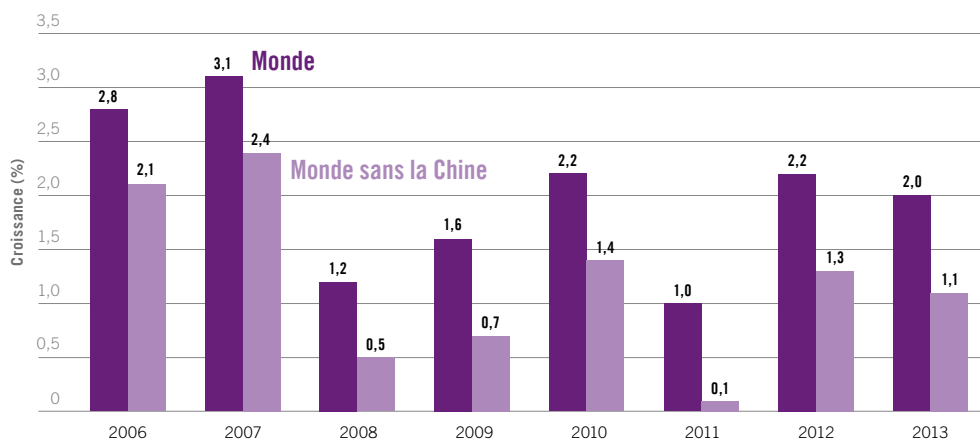
Il y a aussi des concepts connexes qui sont plus larges. Par exemple, si les gains constituent un élément du coût de la main-d'œuvre, celui-ci inclut aussi d'autres éléments tels que: nourriture, boissons, combustible et autres paiements en nature; les coûts du logement des travailleurs supportés par les employeurs; les dépenses des employeurs au titre de la sécurité sociale; le coût de la formation professionnelle; le coût des services sociaux (par ex., cantine, installations de loisirs); les coûts de la main-d'œuvre non classés ailleurs (par ex., le coût des vêtements de travail), et les taxes considérées comme coûts de la main-d'œuvre (par ex., les taxes sur l'emploi ou sur les effectifs). Pour une description détaillée de ces éléments, voir BIT, 1966.

Source: BIT, 1973.

Encadré 2 Base de données mondiale du BIT sur les salaires

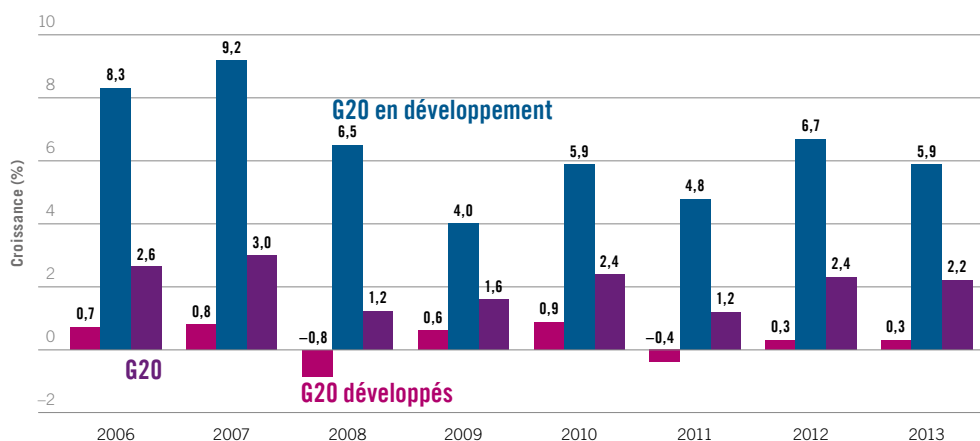
Les données sur lesquelles s'appuie le *Rapport mondial sur les salaires* peuvent être consultées à l'adresse: www.ilo.org/ilostat/GWR.

La Base de données mondiale du BIT sur les salaires couvre quatre indicateurs de 1995 à 2013 pour tous les Etats Membres de l'OIT (lorsqu'ils sont disponibles): salaires minima, salaires moyens nominaux, salaires moyens réels et croissance des salaires moyens réels. Les années précédentes, les données utilisées dans le *Rapport mondial sur les salaires* comprenaient de nombreux indicateurs additionnels (par ex. les faibles rémunérations, les inégalités salariales par décile, les salaires ventilés par sexe, etc.). Toutefois, depuis la publication du *Rapport mondial sur les salaires 2012/13*, la compilation de ces indicateurs a été transférée à la collection des «Indicateurs annuels» d'ILOSTAT à l'adresse: <http://www.ilo.org/ilostat/>.

Figure 2 Croissance moyenne annuelle des salaires réels mondiaux, 2006-2013

Note: La croissance des salaires mondiaux est calculée en faisant la moyenne pondérée de la croissance des salaires mensuels moyens réels d'une année sur l'autre dans 130 pays, couvrant 95,8 pour cent de l'ensemble des salariés dans le monde (pour une description de la méthodologie, voir l'appendice I).

Source: BIT, Base de données mondiale sur les salaires. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

Figure 3 Croissance moyenne annuelle des salaires réels dans le G20, 2006-2013

Note: L'estimation concernant le G20 fait appel à la méthodologie exposée dans l'appendice I, mais elle ne porte que sur 18 des 19 pays pour lesquels des données sont disponibles (l'Argentine a décelé certaines incohérences dans ses séries salariales pour certaines années et a été exclue).

Source: BIT, Base de données mondiale sur les salaires. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

salaires réels a fortement baissé durant la crise en 2008 et 2009, a quelque peu repris en 2010, puis a de nouveau décéléré. Elle n'a pas encore retrouvé les taux d'avant la crise.

La figure 3 présente des estimations pour le G20 pris dans son ensemble et pour ses membres développés et ses membres émergents⁷. Ensemble, les pays du G20 produisent environ les trois quarts du PIB mondial⁸ et, sur 1,5 milliard de salariés, ils en emploient plus de 1 milliard⁹. La croissance des salaires réels

moyens tout au long de la période a été pilotée par les économies émergentes et les économies en développement; c'est le même constat qui ressort des chiffres régionaux présentés à la figure 2 plus loin. Par contre, dans les économies développées du G20, la croissance des salaires réels moyens est demeurée faible ou négative tout au long de la période.

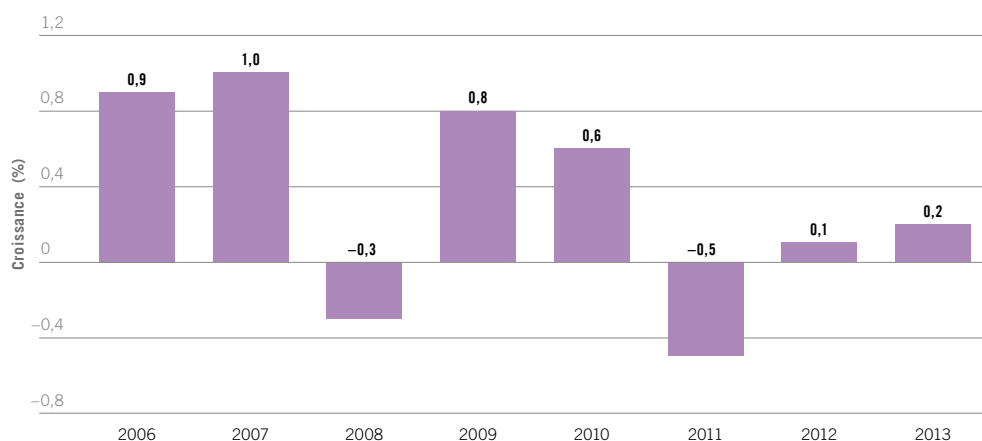
Les salaires moyens sont calculés en utilisant les salaires mensuels bruts (lorsqu'ils sont disponibles), plutôt que les salaires horaires, moins souvent disponibles, et les fluctuations reflètent donc les changements affectant aussi bien les salaires horaires que le nombre moyen des heures travaillées; ils sont aussi nets de l'inflation des prix à la consommation (c'est-à-dire déflatés par l'indice des prix à la consommation ou IPC)¹⁰.

3 Economies développées

3.1 Salaires moyens: une certaine variation entre les pays

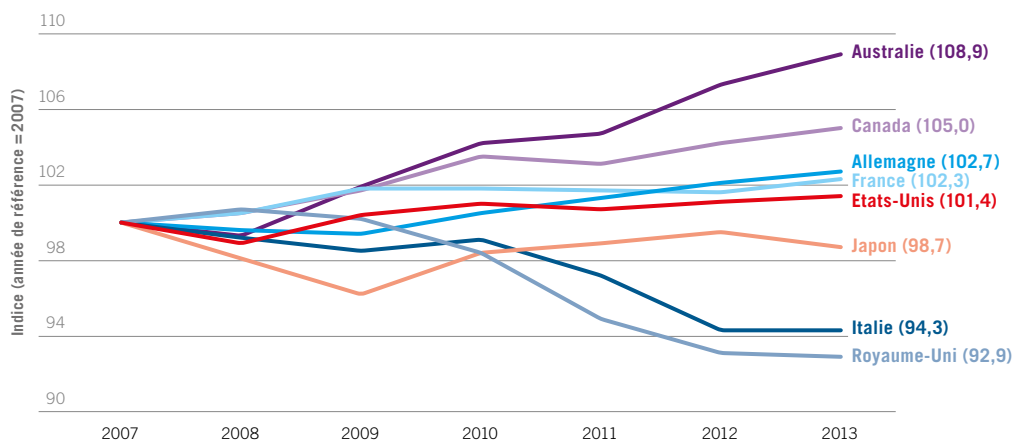
Si l'on considère les économies développées (pour la composition de ce groupement et des autres groupements utilisés, voir l'[appendice I](#)), il ressort de la figure 4 que les taux de croissance des salaires moyens réels ont eu tendance à fluctuer dans une fourchette basse et étroite depuis 2006. Cette évolution est devenue particulièrement marquée en 2012 et 2013, années de salaires quasiment «plats», ce qui, dans le contexte actuel de faible inflation, a nourri des craintes d'éventuels risques de déflation.

Figure 4 Croissance annuelle des salaires réels moyens dans les économies développées, 2006-2013



Note: La croissance des salaires est calculée en faisant la moyenne pondérée de la croissance des salaires mensuels moyens réels d'une année sur l'autre dans 36 pays (pour une description de la méthodologie, voir l'[appendice I](#)).

Source: BIT, Base de données mondiale sur les salaires. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

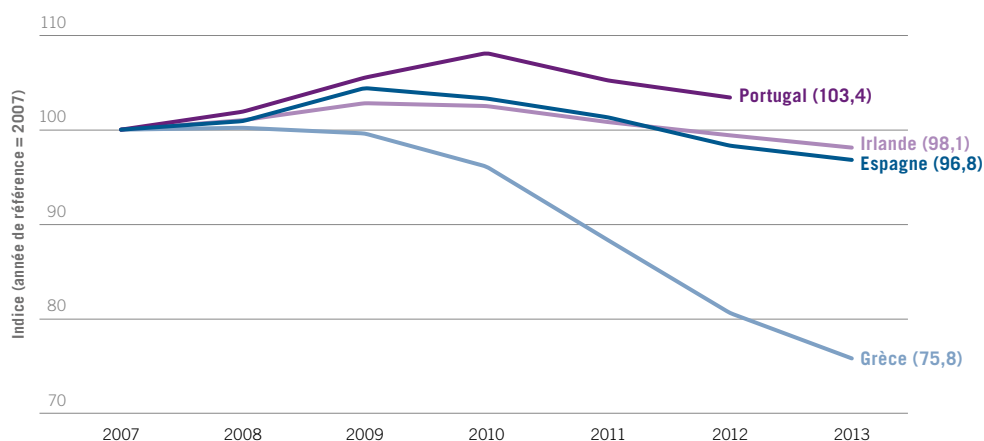
Figure 5 Indice des salaires moyens réels pour les pays du G20 développés, 2007-2013

Source: BIT, Base de données mondiale sur les salaires. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

La figure 5 concerne les différentes économies développées du G20, qui représentent les plus grandes économies développées du monde. Elle montre la variété qui existe dans la tendance générale exposée à la figure 4. Aux Etats-Unis et en France, les salaires moyens, qui ont été relativement stagnants avec quelques fluctuations mineures, correspondent au modèle présenté à la figure 4. Cependant, l'Australie et le Canada affichent une croissance des salaires moyens plus élevée que certains attribuent en partie aux effets de la croissance fondée sur les ressources naturelles que ces pays ont connue (Downes, Hanslow et Tulip, 2014; Statistique Canada, 2014). Inversement, des baisses notables sont observées en Italie et au Royaume-Uni, où la profonde récession est allée de pair avec une période inédite de baisse des salaires réels. Selon la Low Pay Commission, les salaires des Britanniques ont baissé plus fortement que jamais depuis qu'on a commencé à tenir des registres en 1964 (Low Pay Commission, 2014).

La figure 6 montre dans quelle mesure les salaires ont évolué dans certains des pays européens les plus touchés par la crise. Ce qui frappe le plus, c'est la forte baisse des salaires en Grèce, qui résulte en partie d'une série de mesures spécifiques, dont une réduction de 22 pour cent du salaire minimum pour les travailleurs non qualifiés âgés de 25 ans et plus et une réduction de 32 pour cent pour ceux âgés de moins de 25 ans en 2012. La négociation collective a aussi été décentralisée, la priorité étant accordée aux conventions conclues au niveau des entreprises en cas de conflit avec des conventions de niveau plus élevé, ce qui a généralement facilité les ajustements des salaires à la baisse (BIT, 2014a). Les salaires du secteur public ont été réduits plusieurs fois durant la crise, ce qui a contribué à une baisse de 23 pour cent des dépenses publiques liées à la rémunération des employés entre 2008 et 2012 (*idem*, 2014a). Dans d'autres pays touchés par la crise, les baisses salariales générales ont été moins spectaculaires, mais l'examen centré sur les salaires moyens tend à masquer la pleine mesure des turbulences salariales dans ces pays.

Figure 6 Indice des salaires moyens réels pour certains pays européens les plus touchés par la crise, 2007-2013



Source: BIT, Base de données mondiale sur les salaires. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

En Espagne, quand on ne tient pas compte de l'«effet de composition» (voir l'encadré 3), les salaires moyens de ceux qui sont demeurés employés semblent avoir enregistré une baisse deux fois plus importante que la tendance exposée à la figure 6 (Banque d'Espagne, 2014); En Irlande, la proportion des travailleurs qui ont subi des réductions de leur rémunération nominale était supérieure à 50 pour cent tant en 2009 qu'en 2010 (Doris, Sweetman et O'Neill, 2013); au Portugal, les traitements des fonctionnaires gagnant plus de 1 500 euros par mois et les salaires des travailleurs manuels ont été réduits, et ceux de quelque 40 pour cent des autres salariés ont été gelés (voir BIT, 2013b; Carneiro, Portugal et Varejao, 2013).

Encadré 3 L'effet de composition

Les salaires moyens réels changent d'une année sur l'autre non seulement lorsque les salaires des employés augmentent ou diminuent dans le temps, mais aussi lorsque la composition de la main-d'œuvre change. Par exemple, si les salariés faiblement rémunérés sont les premiers à être licenciés en cas de récession, le salaire moyen des salariés restants qui sont employés augmente automatiquement. Inversement, si les salariés nouvellement embauchés sont moins payés que les autres, le salaire moyen baisse automatiquement. Cet effet, qu'on appelle *effet de composition*, crée un biais contracyclique dans les données (une sous-estimation de la croissance des salaires dans les périodes de redressement, mais aussi une sous-estimation de leur baisse dans les périodes de fléchissement), qui a parfois contribué à faire croire que les salaires réels étaient généralement «inflexibles». Cependant, certaines études avec des données de panels (suivant seulement les mouvements des salaires des individus qui demeurent employés) révèlent que, dans les périodes d'expansion et de contraction de l'économie, les salaires réels s'ajustent généralement dans une mesure bien plus substantielle que ce qu'on pensait (voir par ex. Martins, Solon et Thomas, 2012; Abraham et Haltiwanger, 1995; Solon, Barsky et Parker, 1994).

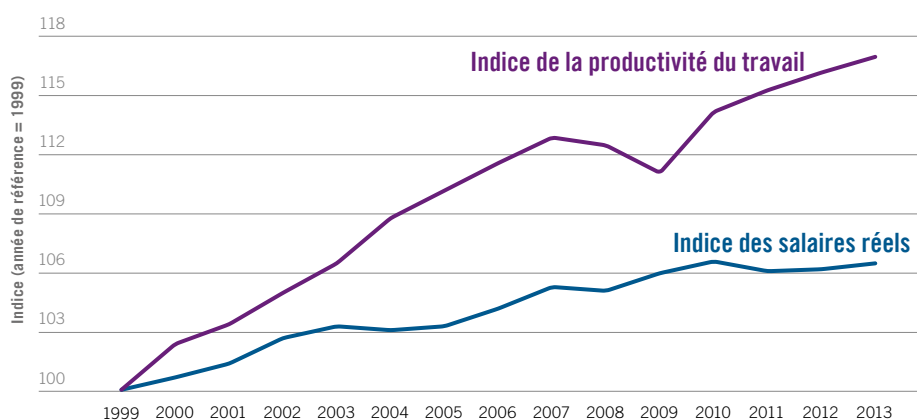
3.2 La productivité distance la croissance des salaires

Les différences concernant les tendances des salaires entre les pays sont-elles dues à des différences au plan de la croissance de la productivité du travail? La figure 7 montre la relation entre les salaires et la productivité de 1999 à 2013 dans les économies développées, où la productivité du travail s'entend du PIB par travailleur. Cette définition rend compte de la manière dont le travail est utilisé pour générer une production, mais elle exprime aussi la contribution d'autres éléments à la production, comme les changements qui affectent les heures travaillées, la composition de la main-d'œuvre du point de vue des qualifications et la contribution du capital¹¹. Il existe certes d'autres mesures de la productivité, mais la productivité du travail telle qu'elle est définie ici est utilisée par l'OIT comme indicateur du travail décent, et c'est la seule qui puisse être obtenue sans difficulté pour tous les pays jusqu'en 2013 compris¹².

La figure 7 montre que, après que l'écart s'est resserré au plus profond de la crise entre 2008 et 2009, la productivité a continué de distancer la croissance des salaires réels dans ce groupement de pays. Même lorsqu'on calcule l'évolution des salaires réels en utilisant non pas l'IPC, mais le déflateur du PIB, la tendance exposée à la figure 7 persiste (voir l'encadré 4).

La situation générale concernant les économies développées est fortement influencée par les plus importantes d'entre elles (dans le groupement, en particulier l'Allemagne, les Etats-Unis et le Japon). La figure 9 montre la relation entre la productivité et la rémunération réelle par employé (par opposition aux salaires réels) pour certaines économies développées entre 1999 et 2013, en utilisant à la fois l'IPC et le déflateur du PIB. La rémunération réelle par employé est utilisée au lieu des salaires, car elle est plus étroitement liée aux tendances de la part du revenu allouée au travail (voir la section 3.3 plus loin). Dans la plupart des pays,

Figure 7 Tendances de la croissance des salaires moyens et de la productivité du travail dans les économies développées (indice), 1999-2013



Note: La croissance des salaires est calculée en faisant la moyenne pondérée de la croissance des salaires mensuels moyens réels d'une année sur l'autre dans 36 pays (pour une description de la méthodologie, voir l'appendice I). L'année de référence pour l'indice est 1999 en raison de la disponibilité des données.

Sources: BIT, Base de données mondiale sur les salaires; BIT, *Modèles économétriques des tendances*, avril 2014. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

Encadré 4 Relation entre les salaires, la rémunération, différents déflateurs et la productivité du travail

Comme les salaires ne représentent qu'une composante des coûts de la main-d'œuvre (voir l'encadré 1), il peut être plus judicieux de comparer les gains de productivité du travail avec les hausses de la rémunération moyenne par employé (par opposition aux salaires). La rémunération des employés comprend les salaires et traitements payables en espèces ou en nature et les cotisations d'assurance sociale à la charge des employeurs (CEC *et al.*, 2009, paragr. 7.42)*. Pour tenir compte de cet élément, la figure 8 compare l'évolution de la productivité du travail avec celle des salaires réels moyens ainsi que celle de la rémunération réelle moyenne par employé; comme on le voit, l'écart persiste.

Un second domaine de discussion concerne l'outil le plus adapté qu'il faut utiliser pour déflater les salaires ou la rémunération du travail: l'indice des prix à la consommation (IPC) ou le déflateur du PIB. Le déflateur du PIB rend compte de l'évolution des prix de tous les biens et services produits dans l'économie. En revanche, l'IPC rend compte des prix qui affectent les consommateurs (c'est-à-dire les prix des marchandises et des services que les consommateurs achètent). Ainsi, le déflateur du PIB et l'IPC peuvent différer parce que le prix global du panier de marchandises acheté par les consommateurs est différent du prix global de toutes les marchandises produites sur le marché intérieur. Alors quel déflateur est plus adapté pour calculer l'évolution des salaires réels et/ou la rémunération du travail? Cela dépend de la finalité de

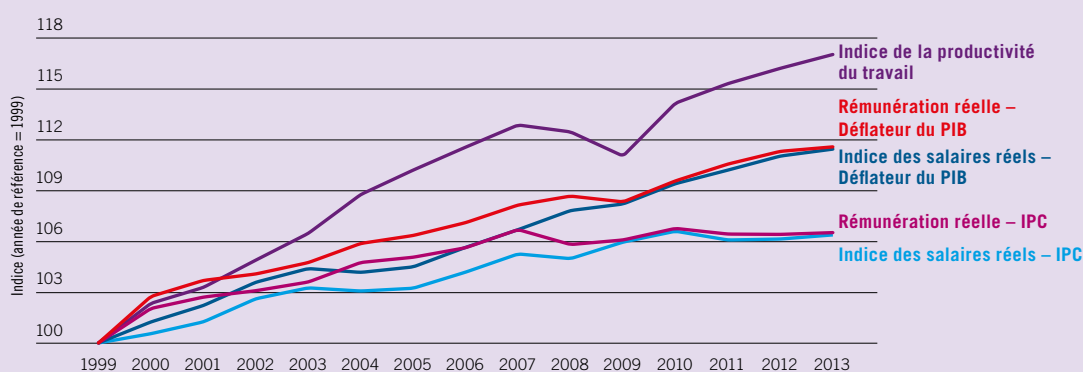
l'analyse. Lorsque c'est le niveau de vie qui est évalué, l'IPC rend compte plus précisément de l'évolution du pouvoir d'achat des consommateurs; c'est pourquoi le *Rapport mondial sur les salaires* utilise l'IPC pour calculer ses estimations mondiales et régionales de la croissance des salaires réels moyens. Toutefois, pour les entreprises, la mesure pertinente est la comparaison entre la productivité et la rémunération de la main-d'œuvre, déflatée par le prix des produits; dans ce cas, le déflateur du PIB peut être plus approprié (Feldstein, 2008).

Pour traiter cette seconde question, deux calculs additionnels sont présentés à la figure 8, qui compare la croissance de la productivité du travail avec la rémunération réelle par employé déflatée par l'IPC et le déflateur du PIB. Les résultats montrent que, tout comme pour le concept des salaires/de la rémunération utilisé, il en va de même avec les différents déflateurs; quel que soit celui qu'on utilise, il y a toujours un écart.

Une étude détaillée du Bureau of Labor Statistics des Etats-Unis corrobore cette constatation pour les Etats-Unis; elle montre que, si ces questions concernant la façon de mesurer ont bien une incidence sur les estimations exactes, elles n'influent pas sur la conclusion globale selon laquelle la productivité a augmenté plus rapidement que les salaires (Fleck, Glaser et Sprague, 2011). Une constatation similaire pour les Etats-Unis en 2014 a été établie dans le *Rapport économique du Président* (USCEA, 2014).

* Par définition, la rémunération des employés omet le revenu des travailleurs indépendants. Pour calculer la part des salaires ajustée, il y a plusieurs méthodes. Voir BIT, 2010a, appendice technique II.

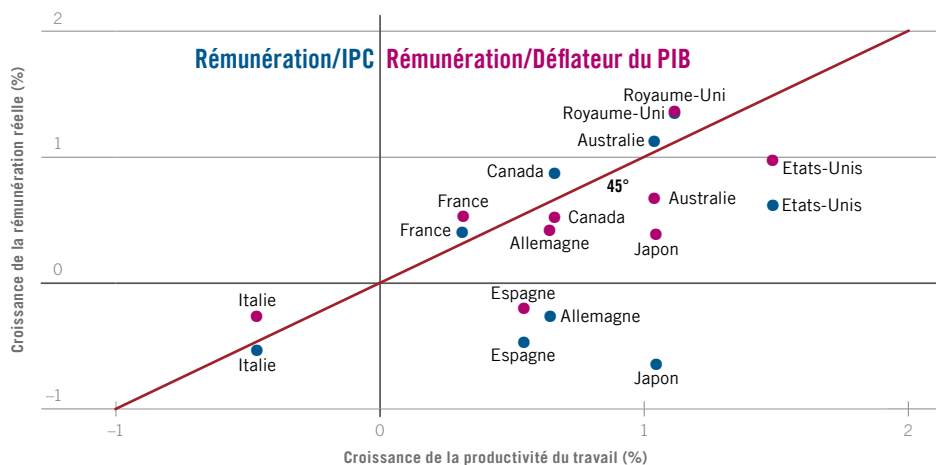
Figure 8 Productivité du travail, salaires réels et rémunération réelle par employé estimée: indices, dans les économies développées, 1999-2013



Note: La croissance des salaires est calculée en faisant la moyenne pondérée de la croissance des salaires mensuels moyens réels d'une année sur l'autre dans 33 pays (pour une description de la méthodologie, voir l'appendice I). L'Islande, Israël et Malte ont été exclus de ce chiffre pour des raisons tenant à la disponibilité des données; ces trois pays contribuent collectivement pour moins de 1 pour cent du total des salariés des économies développées. L'indice est basé sur 1999 en raison de la disponibilité des données.

Sources: BIT, Base de données mondiale sur les salaires; BIT, *Modèles économétriques des tendances*, avril 2014; FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2014; Commission européenne, base de données AMECO. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

Figure 9 Croissance de la rémunération réelle du travail par employé et croissance de la productivité du travail estimées dans les économies développées les plus importantes, déflatées par l'IPC et le déflateur du PIB, 1999-2013



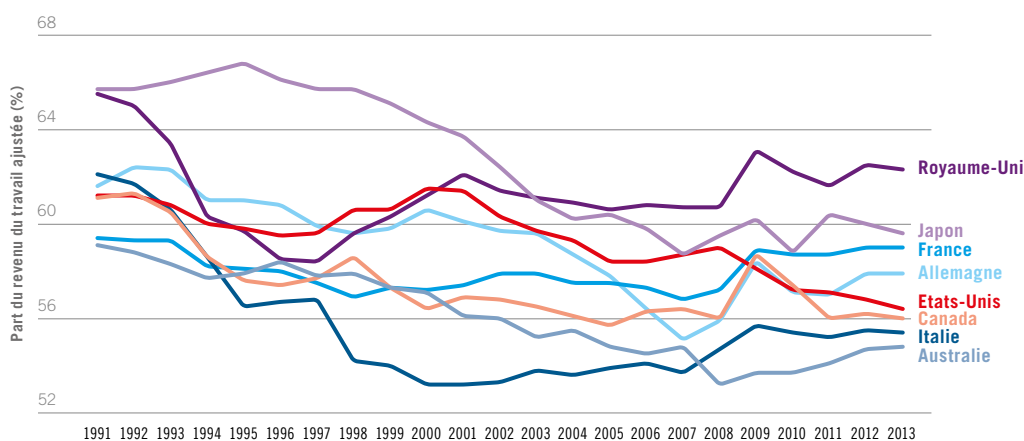
Sources: Commission européenne, base de données AMECO; FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, avril 2014; BIT, *Modèles économétriques des tendances*, avril 2014. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

la productivité du travail a augmenté plus rapidement que la rémunération du travail. Cependant, dans le cas de la France et du Royaume-Uni, leur progression a été assez étroitement parallèle, tandis qu'en Australie, au Canada et en Italie la relation entre l'augmentation de la rémunération réelle par employé et celle de la productivité du travail, durant cette période particulière, dépend du déflateur utilisé¹³.

3.3 Parts du revenu allouée au travail

La part du revenu allouée au travail (ou part du travail) mesure la distribution du revenu national entre le travail et le capital; lorsqu'elle diminue, cela signifie qu'une plus petite part du revenu national revient aux travailleurs. Comme indiqué dans l'introduction, un nombre considérable d'études ont établi l'existence de cette baisse de la part du travail dans beaucoup d'économies développées depuis les années 1980. Cette baisse s'est produite en partie en raison d'une réorientation de l'emploi, qui est passé de secteurs à haute intensité de main-d'œuvre à des secteurs à plus forte intensité de capital. Mais, depuis les années 1990, la tendance s'explique en grande partie par la baisse de la part du travail dans les différentes branches de production, en particulier dans le secteur manufacturier à haute et moyenne technologie et dans celui des services financiers, où les bénéfices ont monté en flèche¹⁴. La littérature disponible donne à penser que cela a peut-être été dû à une combinaison de facteurs comme les pressions des marchés financiers pour obtenir des rendements des capitaux élevés, la mondialisation du commerce international, l'évolution technologique et l'affaiblissement simultané de la capacité de redistribution des institutions du marché du travail (BIT, 2012a).

Figure 10 Part du revenu allouée au travail ajustée dans les pays développés du G20, 1991-2013



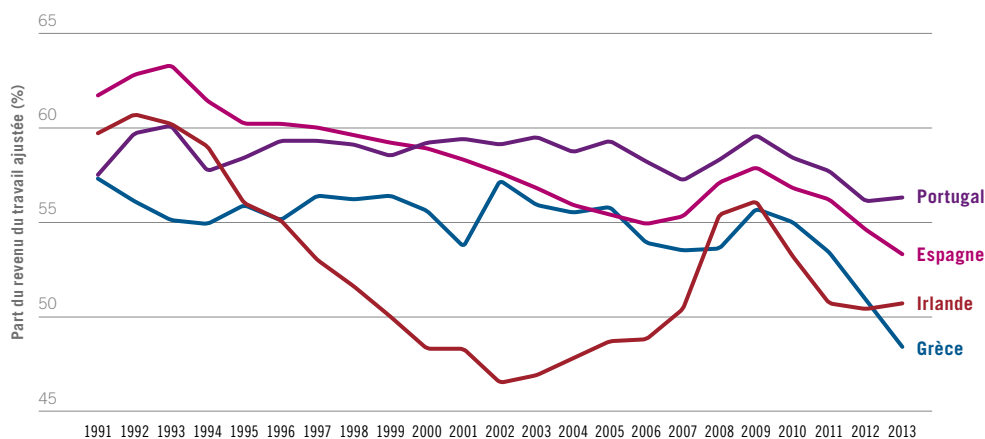
Note: Part des salaires ajustée, ensemble de l'économie, en pourcentage du PIB aux prix du marché actuels (rémunération par employé en pourcentage aux prix du marché par personne employée).

Source: Commission européenne, base de données AMECO. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

Dans la plupart des cas, une baisse de la part du travail correspond à une situation dans laquelle la productivité du travail augmente plus rapidement que les salaires moyens. Les conséquences macroéconomiques potentielles d'une baisse ininterrompue de la part du travail peuvent être importantes, notamment l'effet restrictif sur le revenu et la consommation des ménages, qui peut contribuer à la stagnation de la demande globale et compromettre les incitations à l'investissement offertes aux entreprises en raison de l'incertitude des sources futures de la demande, comme l'a récemment mis en évidence le rapport conjoint de BIT, OCDE et Banque mondiale (2014) adressé au G20.

La figure 10 montre comment la part du travail a changé depuis 1991 dans les pays développés du G20. La part du travail non ajustée comprend seulement la rémunération des employés, tandis que la part du travail ajustée utilisée à la figure 10 fait l'objet d'un ajustement pour tenir compte aussi des travailleurs indépendants¹⁵. Au Canada, de même qu'en Australie, la baisse est en partie liée à la hausse des prix des produits de base; les bénéfices dans le secteur minier et dans ceux du pétrole et du gaz ont doublé entre 2000 et 2006 (Sharpe, Arsenault et Harrison, 2008; Rao, Sharpe et Smith, 2005). Au Japon, la baisse est imputable en partie aux réformes du marché du travail mises en œuvre au milieu des années 1990, quand un plus grand nombre d'industries ont été autorisées à embaucher des travailleurs occasionnels; l'afflux de ces travailleurs, qui gagnaient souvent moins que les travailleurs réguliers, a contribué à la stagnation des salaires sur la durée (Sommer, 2009; Agnese et Sala, 2011). En France, la part du revenu allouée au travail est demeurée relativement stable. En Italie et au Royaume-Uni, la tendance n'est pas claire: la part du travail a baissé au début des années 1990 mais, depuis lors, les salaires et la productivité ont crû à un rythme similaire. Au Royaume-Uni, la Low Pay Commission a estimé que la rémunération des

Figure 11 Part du revenu allouée au travail ajustée dans quelques-uns des pays européens les plus touchés par la crise, 1991-2013



Note: Part des salaires ajustée, ensemble de l'économie, en pourcentage du PIB aux prix du marché actuels (rémunération par employé en pourcentage aux prix du marché par personne employée).

Source: Commission européenne, base de données AMECO. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

employés et leur productivité avaient augmenté à peu près au même rythme depuis 1964 (Low Pay Commission, 2014). En Italie, un facteur a contribué à la baisse de la part du revenu allouée au travail au début des années 1990: une série de réformes du marché du travail qui ont modifié le système des négociations salariales pour freiner la croissance des salaires (Lucidi et Kleinknecht, 2010). En Allemagne, après des années de modération salariale, la part du revenu allouée au travail s'est en partie rétablie ces dernières années.

Prenant le cas des pays européens les plus touchés par la crise, la figure 11 souligne la chute importante de la part du travail en Grèce, les fluctuations marquées de la part du travail en Irlande et la baisse de la part du travail en Espagne depuis 2009.

4 Tendances dans les économies émergentes et les économies en développement

4.1 Une croissance des salaires plus forte

Dans beaucoup d'économies émergentes et d'économies en développement, les salaires moyens réels ont eu tendance à augmenter plus rapidement que dans les économies développées. La [figure 12](#) présente la croissance annuelle des salaires moyens réels, en faisant apparaître des taux qui sont plus élevés que ceux des économies développées pour la plupart des années.

Les tendances régionales subissent l'influence des plus grandes économies de la région. La [figure 13](#) montre les données pour les plus grands pays dans les diverses régions pour 2012-13. En Asie, les tendances sont en grande partie déterminées par la Chine, où la croissance des salaires moyens réels s'est ralentie en 2013 par rapport à 2012, mais est restée forte. La croissance des salaires réels a aussi ralenti entre 2012 et 2013 en Amérique latine et dans les Caraïbes, où les tendances régionales sont fortement déterminées par le Brésil et le Mexique. Au Mexique, la croissance des salaires réels a baissé tant en 2012 qu'en 2013, tandis qu'au Brésil elle a ralenti en 2013. Un ralentissement de la croissance des salaires réels en 2013 dans la Fédération de Russie et en Ukraine a déterminé les tendances en Europe orientale et en Asie centrale. En Afrique, il existe d'importantes contraintes en ce qui concerne les données (c'est pourquoi, certaines années, elles sont signalées comme approximatives à la [figure 12](#)). Nonobstant ces limitations, la croissance des salaires réels a diminué en Afrique en 2011, a repris en 2012 et s'est nettement ralentie en 2013, en raison d'une croissance des salaires réels réduite ou négative en Afrique du Sud. Les tendances récentes au Moyen-Orient ne peuvent être formulées que d'une manière approximative, également en raison des contraintes au plan des données, mais elles sont en grande partie déterminées par l'Arabie saoudite. Comme indiqué dans l'[encadré 2](#), les taux de croissance des salaires réels concernant les différents pays figurent dans la Base de données mondiale du BIT sur les salaires.

Dans les économies émergentes et les économies en développement, les contraintes concernant les données rendent difficile la comparaison des tendances des salaires et de la productivité du travail¹⁶. En outre, la productivité du travail s'entend de la production par travailleur, tandis que les salaires ne renvoient qu'à une sous-catégorie de la population active, à savoir les salariés. Les salariés représentent habituellement environ 85 pour cent de l'emploi dans les pays développés, mais cette proportion est souvent bien plus faible, et change plus rapidement, dans les économies émergentes et les économies en développement (voir la [figure 14](#)). C'est pourquoi il serait plus judicieux, s'agissant des économies émergentes et des économies en développement, de comparer les salaires et la productivité du travail des seuls salariés. Malheureusement, on ne dispose généralement pas de ces données. Tous ces problèmes sont source d'incertitude dans les analyses relatives aux salaires et à la productivité dans les économies en développement et les économies émergentes. Par conséquent, les analyses qui suivent concernant ce sous-groupe de pays ne sont axées que sur les niveaux et les tendances de la part du revenu allouée au travail, qui est plus fréquemment disponible.

Figure 12 Croissance des salaires réels moyens dans les économies émergentes et les économies en développement, par région, 2006-2013

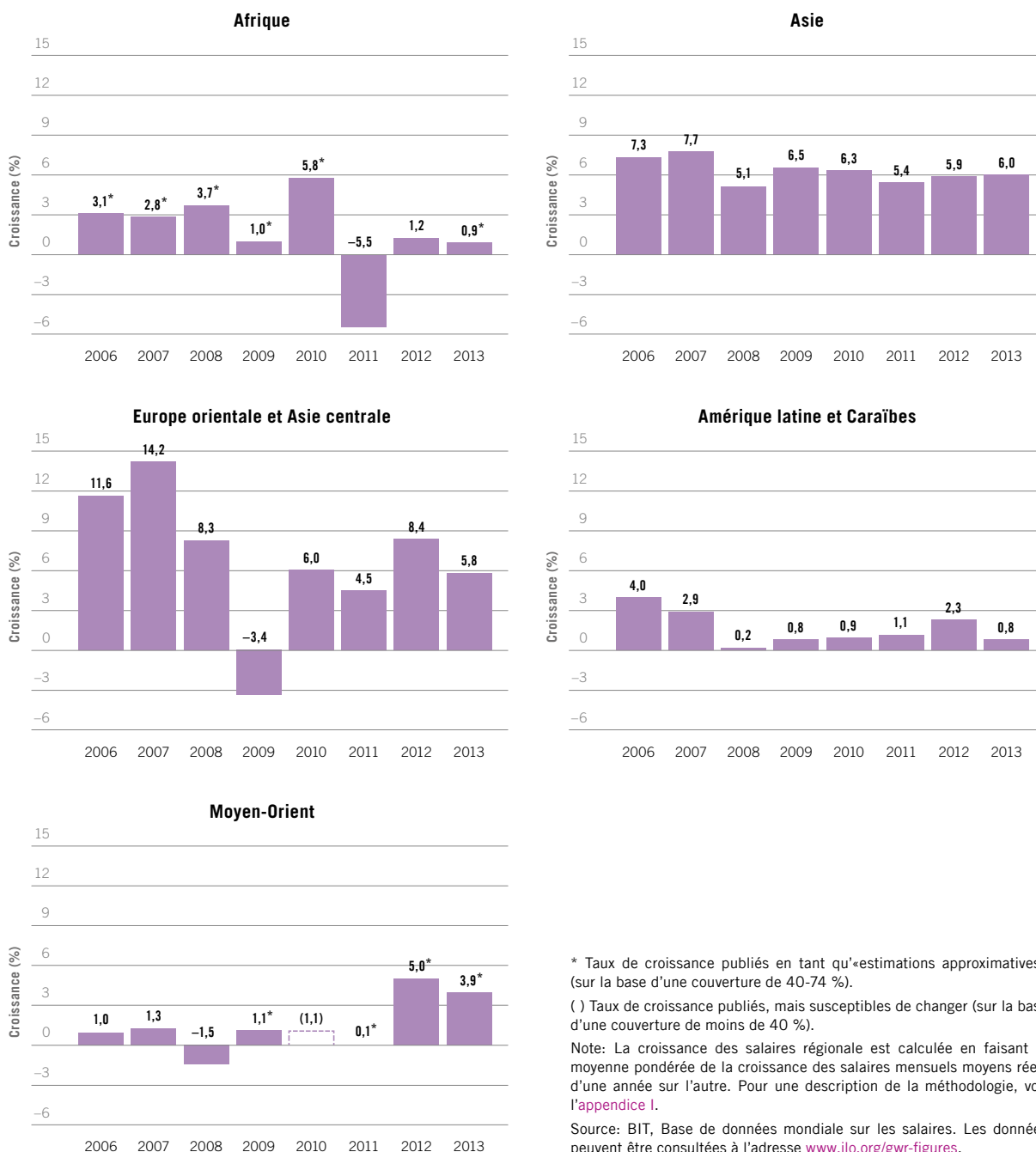
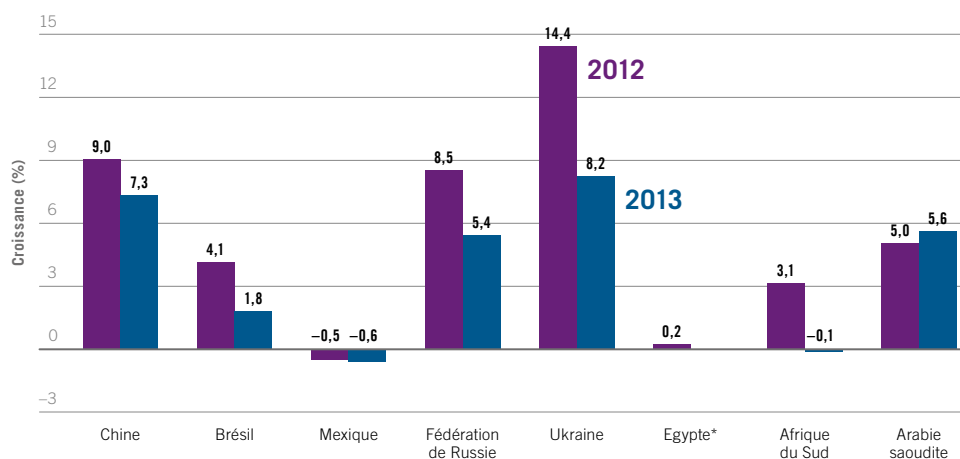


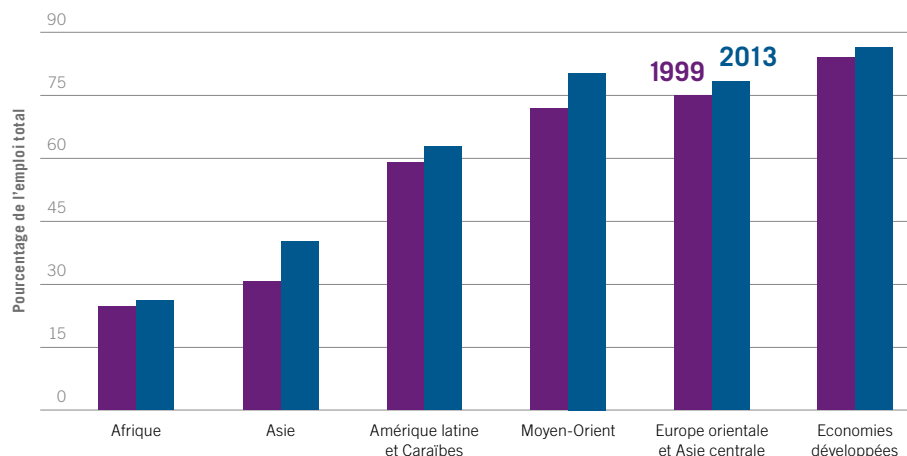
Figure 13 Croissance des salaires réels dans les plus grandes économies émergentes et économies en développement, 2012-13



* Les données concernant 2013 ne sont pas disponibles pour l'Égypte.

Source: BIT, Base de données mondiale sur les salaires. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

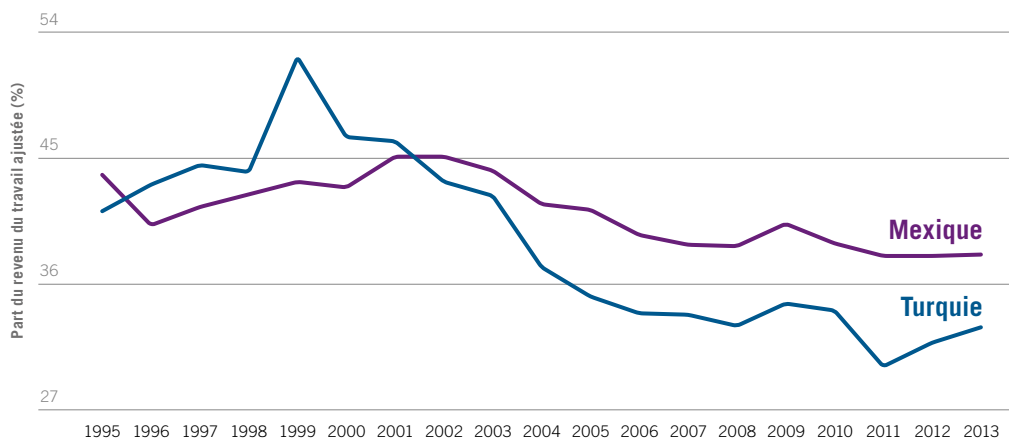
Figure 14 Les salariés en part de l'emploi total, 1999 et 2013



Source: BIT, *Modèles économétriques des tendances*, avril 2014. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

4.2 La part du revenu allouée au travail peut diminuer en dépit d'une forte croissance des salaires

Dans la présente section, les niveaux et les tendances de la part du revenu allouée au travail sont mis en évidence pour certaines économies émergentes et économies en développement. Comme cela a été noté dans la section précédente, dans ces économies, la croissance des salaires réels a généralement été plus élevée que dans les économies développées. Cependant, il ne faut pas confondre croissance élevée des salaires réels et croissance de la part du revenu allouée au travail; la part du revenu allouée au travail peut baisser malgré une croissance élevée des salaires

Figure 15 Part du revenu allouée au travail ajustée au Mexique et en Turquie, 1995-2013

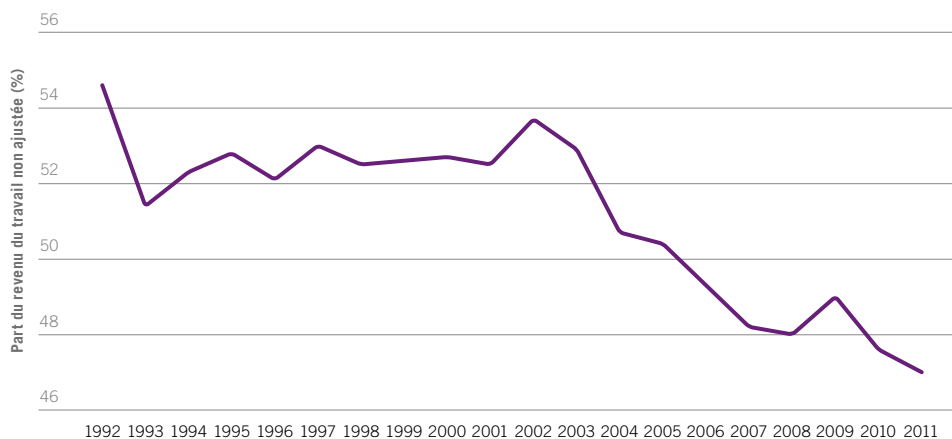
Note: Part des salaires ajustée, ensemble de l'économie, en pourcentage du PIB aux prix courants du marché (rémunération par employé en pourcentage du PIB aux prix du marché par personne employée).

Source: Commission européenne, base de données AMECO. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

réels si les gains de productivité du travail sont encore plus élevés. En outre, dans les économies émergentes et les économies en développement, les changements qui affectent la part du revenu allouée au travail interviennent souvent dans le contexte de rapides changements structurels et changements dans la distribution sectorielle de l'emploi. Ainsi, les effets de composition peuvent être importants pour expliquer l'évolution de la part du revenu allouée au travail.

La figure 15 montre la part du travail ajustée pour le Mexique et la Turquie (deux des grands pays des économies émergentes et des économies en développement, et pour lesquels des données sont disponibles dans la base de données AMECO). La baisse de la part du travail de la Turquie depuis 1999 a été imputée à une combinaison de plusieurs facteurs: flux entrants de capitaux plus importants, libéralisation du secteur financier et baisse de la part du revenu allouée au travail dans le secteur manufacturier à la suite de la libéralisation des échanges commerciaux et de l'intensification de la concurrence des économies à faibles salaires (Oyvat, 2011). Au Mexique, la productivité a crû plus rapidement que les salaires, ce qui est reflété dans la baisse de la part du revenu allouée au travail depuis le début des années 2000.

Si l'on examine la part du revenu allouée au travail non ajustée, parce que la part du revenu allouée au travail ajustée n'est pas disponible, la part du travail en Chine a baissé depuis le début des années 2000 (figure 16). Diverses explications ont été avancées pour cette baisse malgré la hausse rapide des salaires. On a notamment invoqué la transformation structurelle – passage du secteur agricole aux secteurs non agricoles, où l'intensité en capital est habituellement plus forte – et la baisse de la part du revenu allouée au travail dans l'industrie – attribuée par certains à la restructuration des entreprises d'Etat et au développement du pouvoir des monopoles (Bai et Qian, 2010). D'autres considèrent que la baisse de la part du travail est cohérente par rapport à l'excédent de main-d'œuvre, lorsque les gains

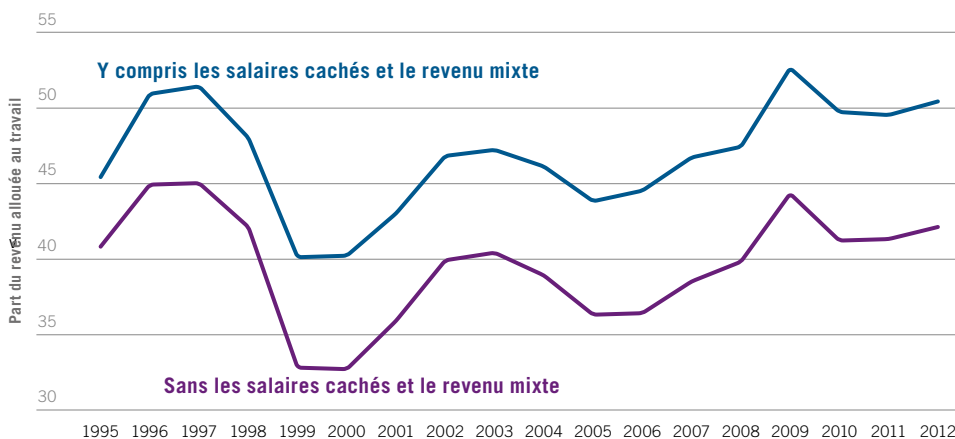
Figure 16 Part du revenu allouée au travail non ajustée en Chine, 1992-2011

Source: Calculs du BIT sur la base des données de l'*Annuaire statistique de la Chine*, diverses années. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

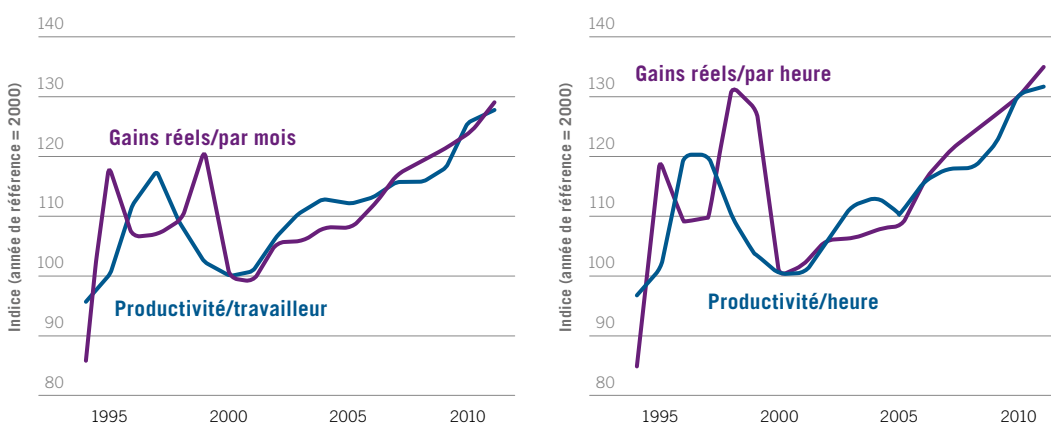
de productivité se traduisent par une hausse des bénéfices des entreprises et de l'investissement, mais les augmentations de salaires dans le secteur industriel sont limitées par la présence de travailleurs manuels disponibles en provenance des zones rurales (Das et N'Diaye, 2013).

Par contre, dans la Fédération de Russie, la part du revenu allouée au travail a augmenté. Les données disponibles offrent plusieurs mesures de la part du travail; la figure 17 présente deux mesures provenant de sources officielles. La première («sans la rémunération cachée») est fondée sur les salaires observés. La seconde est ajustée pour inclure une estimation des «salaires cachés» et du revenu mixte. Le revenu mixte s'entend du revenu perçu par les propriétaires d'entreprises non constituées en sociétés, avec ou sans employés rémunérés (CEC et al., 2009, paragr. 4.160). La seconde mesure est celle qui est utilisée comme principale estimation officielle de la part du travail. Ces deux mesures sont de niveaux divergents, mais elles suivent des trajectoires parallèles. La réorientation au détriment des secteurs traditionnels (agriculture, transport, secteur manufacturier) et en faveur des services intervenue entre 1995 et 2002 est avancée comme explication, mais les augmentations intrasectorielles de la part du travail constituent néanmoins la source dominante de la croissance de la part du travail (Lukiyanova, à paraître).

Dans le cas de l'Afrique du Sud, où la distribution des gains de productivité fait l'objet de débats, les tendances des salaires et de la productivité du travail exprimées à l'aide de la série d'enquêtes sur le marché du travail réalisées après l'apartheid (Post-Apartheid Labour Market Series – PALMS)¹⁷ montrent qu'en moyenne – au moins depuis l'année 2000 – les salaires et la productivité ont généralement évolué en parallèle (figure 18) (Wittenberg, 2014)¹⁸. Toutefois, les données tirées de la comptabilité nationale font apparaître une baisse de la part du revenu allouée au travail non ajustée pour la même période (données des Nations Unies, 2014).

Figure 17 Part du revenu allouée au travail dans la Fédération de Russie, 1995-2012

Source: Rosstat (voir [Lukiyanova, à paraître](#)). Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

Figure 18 Evolution de la productivité du travail et des salaires en Afrique du Sud, 1994-2011

Source: [Wittenberg, 2014](#). Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

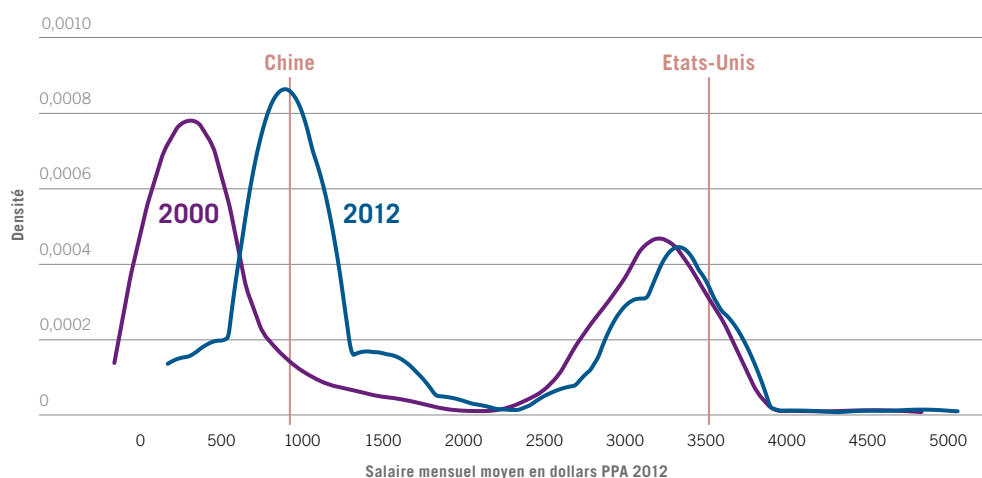
5 Vers une convergence progressive des salaires moyens?

Y a-t-il des éléments d'information qui établissent l'existence d'une convergence globale des salaires moyens entre les économies développées, d'une part, et les économies émergentes et économies en développement, d'autre part? Comme on l'a déjà relevé, il est particulièrement difficile de comparer les niveaux des salaires entre les pays, car les définitions, les champs des enquêtes et les méthodologies varient.

Une comparaison des salaires dans le secteur manufacturier dans une série de pays établie par le Bureau of Labor Statistics des Etats-Unis a permis de constater que les salaires moyens demeuraient considérablement plus bas dans les économies émergentes et les économies en développement que dans les économies développées, mais aussi que l'écart se réduisait lentement (BLS, 2012).

L'écart persistant au plan des salaires entre les économies développées et les économies émergentes et économies en développement dans le monde entier est manifeste lorsqu'on examine la figure 19, qui montre la forme de la distribution mondiale des salaires moyens si les différences susmentionnées entre les données salariales des pays sont volontairement ignorées et les salaires de chaque pays sont convertis en dollars à parité de pouvoir d'achat (dollars PPA), ce qui permet de prendre en compte la différence au plan du coût de la vie entre les pays¹⁹. La différence en termes de niveaux des salaires entre les économies émergentes et économies en développement (le côté gauche de la distribution) et les économies développées (le côté droit) est assez nette. Par exemple, le salaire moyen aux Etats-Unis, mesuré en dollars PPA, est plus de trois fois plus élevé qu'en Chine.

Figure 19 Distribution des salaires mensuels moyens mondiaux en 2000 et 2012 (dollars PPA 2012)



Note: Renvoie aux pays pour lesquels les niveaux des salaires pour 2000 et 2012 sont disponibles et couvre 83 pays qui représentent 73 pour cent des salariés dans le monde. Les niveaux des salaires ont été convertis en dollars PPA 2012: 1 dollar PPA est équivalent au pouvoir d'achat de 1 dollar EU aux Etats-Unis.

Source: BIT, Base de données mondiale sur les salaires. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

Cependant, la figure montre aussi que l'écart entre les niveaux des salaires diminue dans le temps. Entre 2000 (la courbe rouge) et 2012 (la courbe bleue), la distribution des salaires bascule à droite et devient plus comprimée, ce qui signifie qu'en termes réels les salaires moyens ont augmenté dans le monde entier, mais qu'ils ont davantage augmenté dans les économies émergentes et les économies en développement. Cela est cohérent par rapport aux tendances de la croissance des salaires réels exposées dans la [section 3](#) du présent rapport. Le salaire moyen dans les économies développées en 2013 se situe aux alentours de 3 000 dollars EU (PPA), contre un salaire moyen d'environ 1 000 dollars EU (PPA) dans les économies émergentes et les économies en développement. Le salaire mensuel moyen estimé au niveau mondial est d'environ 1 600 dollars EU (PPA).

6 Introduction: rôle des salaires dans les inégalités de revenus des ménages

6.1 Contexte: accroissement des inégalités sur le long terme dans beaucoup de pays depuis les années 1980

La partie I du rapport a été consacrée à l'examen d'une dimension de la distribution: la distribution du revenu national entre le travail et le capital. La partie II du rapport examine comment la distribution des salaires contribue aux inégalités des ménages à l'intérieur des pays.

L'accroissement des inégalités est un sujet qui capte beaucoup l'attention ces dernières années²⁰. Une abondante et croissante littérature a montré que les inégalités, mesurées de diverses façons, avaient augmenté dans une majorité d'économies développées durant les récentes décennies. L'OCDE, par exemple, a mis en évidence, preuves détaillées à l'appui, la hausse des inégalités dans environ les deux tiers des économies développées entre le début des années 1980 et la crise financière de 2008-09 (voir OCDE, 2008; OCDE, 2012a). Dans certains pays, dont les Etats-Unis et le Royaume-Uni, la hausse des inégalités a été particulièrement marquée (Salverda, Nolan et Smeeding, 2009b, p. 5), mais les parts des revenus les plus élevés ont augmenté dans d'autres pays également (Piketty, 2013).

Les économies émergentes et les économies en développement – où les inégalités de revenus des ménages sont souvent plus grandes que dans les économies développées – n'ont pas non plus été épargnées par cette tendance: entre les années 1990 et les années 2000, les inégalités ont augmenté dans une majorité des pays pour lesquels on dispose de données provenant d'enquêtes sur les ménages (Ferreira et Ravallion, 2009; voir aussi Goldberg et Pavcnik, 2007). La tendance n'est toutefois pas universelle. Dans plusieurs pays latino-américains, la distribution des salaires et celle du revenu des ménages se sont resserrées, alors qu'elles étaient souvent très larges, entre le milieu des années 1990 et le début de la crise économique mondiale (Gasparini, Cruces et Tornarolli, 2009).

Apparemment, l'idée que les hausses des inégalités peuvent poser un problème pour plusieurs raisons réunit de plus en plus les suffrages. S'il est vrai qu'un certain niveau d'inégalité est un résultat naturel de l'hétérogénéité des caractéristiques personnelles qui incite les gens à investir dans l'éducation et à faire des efforts au travail, des inégalités de revenus fortes et en hausse peuvent devenir un obstacle à l'«égalité de chances» et se traduisent par une diminution de la mobilité sociale. Lorsque les inégalités sont élevées, l'avantage économique est plus susceptible d'être hérité que d'être gagné (Corak, 2013)²¹. Cela peut décourager l'effort individuel, susciter des doutes au sujet de l'équité dans la société et nuire

aussi aux résultats sociaux et à la cohésion sociale (d'Hombres, Weber et Elia, 2012; Jencks, 2002).

Il a également été démontré que les inégalités sapient la croissance économique. De récents travaux menés par le FMI montrent que l'augmentation des inégalités réduit «le rythme et la durabilité de la croissance» (Ostry, Berg et Tsangarides, 2014), tandis que des études de l'OCDE montrent qu'une plus grande intégration sociale et économique est étroitement liée à de longues et stables périodes de croissance économique soutenue (OCDE, 2014a). Bien que les liens entre les inégalités et la croissance soient complexes²², une attention grandissante a été portée aux effets négatifs des inégalités sur la santé et l'éducation, sur la stabilité politique et économique et sur le consensus social nécessaire pour le bon fonctionnement des sociétés. Par ailleurs, on a souligné que les inégalités étaient un facteur qui augmentait le risque de crise, et qu'elles étaient l'une des causes possibles de la crise financière de 2008 aux Etats-Unis (voir par exemple Rajan, 2010; Palley et Horn, 2013; Sturn et Van Treeck, 2013; Kumhof et Rancière, 2010; Krueger, 2012). En redistribuant le revenu au détriment des ménages pauvres et au profit des riches, la croissance des inégalités a peut-être exercé une pression à la baisse sur la demande globale (car les ménages riches sont moins enclins à consommer leur revenu que les ménages pauvres) et encouragé de nombreuses familles à emprunter au-delà de leurs moyens pour essayer de maintenir leur niveau de consommation.

6.2 Eventail des actions que peuvent entreprendre les pouvoirs publics pour faire face aux inégalités

Beaucoup de débats sur les actions susceptibles d'être entreprises par les pouvoirs publics pour faire face à l'accroissement des inégalités sont axés sur la redistribution au moyen des politiques publiques (OCDE, 2014a; FMI, 2014b). Le FMI (*idem*, p. 1) considère que les politiques distributives (qui incluent les taxes et les transferts) sont «le principal outil dont disposent les gouvernements pour influencer sur la distribution du revenu» et affirme que «les politiques fiscales et les politiques relatives aux dépenses doivent être soigneusement conçues de manière à établir un équilibre entre les objectifs en matière de distribution et les objectifs en matière d'efficacité». On a estimé que, dans les économies développées, les politiques publiques réduisaient les inégalités de revenus en moyenne d'environ un quart (OCDE, 2012a) à un tiers (FMI, 2014b). L'OIT a mis en évidence en particulier le rôle des systèmes de protection sociale pour ce qui est de réduire les inégalités et de contribuer à une croissance plus inclusive (BIT, 2014e)²³. Les impôts progressifs sur le revenu des particuliers et les prestations liées à l'exercice d'un emploi (comme les crédits d'impôt pour les travailleurs faiblement rémunérés) jouent un rôle important, mais, dans la pratique, la réduction est principalement obtenue au moyen de transferts. Dans les économies émergentes et les économies en développement, où les revenus de l'impôt et les transferts sociaux sont moins élevés et où les impôts indirects dominent, les politiques publiques jouent un rôle bien moindre dans la redistribution (FMI, 2014b). Dans les deux contextes, il y a assurément une marge de manœuvre pour mettre en œuvre des réformes et parvenir à une plus grande redistribution²⁴.

Cependant, il importe aussi d'examiner de près le rôle du marché du travail. L'OCDE (2011) a montré, preuves à l'appui, comment dans les économies développées, durant les décennies qui ont précédé la crise, l'accroissement des inégalités salariales avait été le moteur premier des inégalités de revenus.

La partie II du présent rapport développe l'analyse existante de la relation entre la distribution des salaires et la distribution du revenu des ménages. La [section 7](#) est consacrée à l'examen des tendances récentes des inégalités de revenus des ménages dans les économies développées durant les années de crise, ainsi que des tendances dans les économies émergentes et les économies en développement sur approximativement la dernière décennie. La [section 8](#) étudie ensuite le rôle des salaires dans l'explication de ces tendances récentes. En particulier, le rapport décompose l'évolution des inégalités de revenus afin de mieux comprendre le rôle des salaires, de l'emploi et des autres facteurs dans cette évolution. En vue de mieux comprendre comment les salaires peuvent influencer sur les inégalités de revenus des ménages, la [section 9](#) du rapport sépare les sources de revenu des ménages situés à différents endroits de la distribution du revenu, dans différents pays. Les informations concernant les sources de revenu des différents groupes de ménages peuvent éclairer la manière dont différents instruments à la disposition des pouvoirs publics peuvent être utiles pour réduire les inégalités. Enfin, dans la [section 10](#), les auteurs du rapport décomposent les écarts salariaux pour les femmes, les migrants et les travailleurs de l'économie informelle en un élément «expliqué» et une pénalité «inexpliquée» (qui représente les facteurs qui ne sont «pas pris en compte» par les caractéristiques relatives au capital humain et au marché du travail qui devraient en principe expliquer les écarts de salaire).

Au niveau le plus large, l'accroissement des inégalités sur le marché du travail rendra plus difficile la réduction des inégalités par des mécanismes de redistribution secondaires (impôts et transferts). Ces mécanismes perdent de leur impact à mesure que les inégalités s'accroissent, et la poursuite de la redistribution peut se heurter à des contraintes d'ordre politique ou autre, notamment lorsqu'elle cible la population en âge de travailler. C'est pourquoi beaucoup de gouvernements souhaiteront peut-être s'attaquer au problème de la hausse des inégalités également au moyen de mesures qui visent directement la distribution sur le marché du travail. Dans la [partie III](#) du présent rapport, les auteurs se penchent donc sur les mesures à la disposition des pouvoirs publics et examinent l'éventail des politiques possibles.

7 Une évolution différenciée des inégalités de revenus

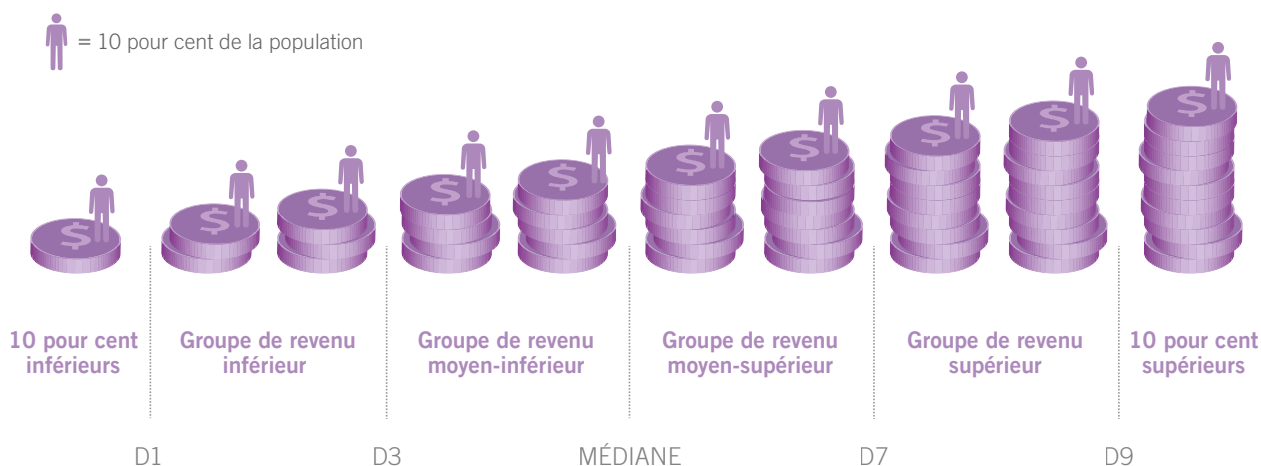
7.1 Mesure des inégalités entre tranche supérieure et tranche inférieure et des inégalités au sein de la classe moyenne

La présente section met en évidence les tendances récentes de la distribution des inégalités des revenus totaux par tête des ménages (ci-après *inégalités de revenus* ou parfois plus simplement *inégalités*), lorsque les revenus des ménages sont définis selon le Groupe de Canberra comme incluant les revenus tirés de l'emploi, de la propriété et des transferts, avant le paiement des impôts et autres prélèvements (pour les définitions, voir l'[appendice II](#))²⁵. Un échantillon d'économies développées, d'économies émergentes et d'économies en développement est couvert. Aucune mesure des inégalités n'est parfaite, mais deux mesures des inégalités sont utilisées pour évaluer à l'intérieur des pays: 1) l'écart entre les 10 pour cent de la tranche supérieure et les 10 pour cent de la tranche inférieure (également dénommés déciles); et 2) la mesure dans laquelle les inégalités ont changé au sein de la classe moyenne²⁶. Seuls les ménages dans lesquels au moins un membre est en âge de travailler sont pris en considération dans l'analyse, et le revenu est ajusté pour tenir compte de la taille du ménage (voir l'[appendice II](#)).

Une définition purement statistique de l'expression «classe moyenne» est utilisée en vue de déterminer si le groupe médian, du point de vue statistique, de la distribution est devenu plus «étiré» et dissemblable ou, au contraire, plus «comprimé» et semblable (pour une discussion plus sociologique de la classe moyenne, voir l'[encadré 5](#)). Comme les tendances à long terme déjà à l'œuvre avant la crise sont bien établies²⁷, le présent rapport couvre les tendances durant la période de crise, avec un premier point de données avant la crise et un dernier point avec les données disponibles les plus récentes. Pour l'essentiel, l'analyse couvre la période qui va de 2006 à 2010 dans les économies développées, et une période légèrement plus longue dans les économies émergentes et les économies en développement. Les estimations fournissent des informations sur la mesure dans laquelle les tendances antérieures ont continué durant la crise, ainsi que certaines indications quant à la manière dont le coût de la crise a été distribué entre les différents groupes sociaux.

Les inégalités tranche supérieure-tranche inférieure sont mesurées en comparant la tranche supérieure et la tranche inférieure de la distribution du revenu: voir la [figure 20](#), où chaque personne représente 10 pour cent de la population. La mesure des inégalités tranche supérieure-tranche inférieure (également dénommée ratio D9/D1) est le ratio entre les deux valeurs limites: la valeur de seuil au-dessus de laquelle les individus sont dans les 10 pour cent supérieurs et la valeur de seuil au-dessous de laquelle ils sont dans les 10 pour cent inférieurs de la distribution. La [figure 20](#) délimite aussi les frontières de ce qu'on entend dans le présent rapport par groupes de revenu «inférieur», «moyen» et «supérieur». Les inégalités au sein de la classe moyenne (D7/D3) sont mesurées en retirant les 30 pour cent de la tranche supérieure et de la tranche inférieure de la distribution et en comparant le «point d'entrée» et le «point de sortie» d'un milieu statistique, comprenant les 40 pour cent d'individus regroupés autour du médian (comme montré à la [figure 20](#)).

Figure 20 Mesures des inégalités



Encadré 5 Qu'entend-on par «classe moyenne»?

Dans les économies développées, nombreux sont ceux qui se considèrent comme faisant partie de la classe moyenne, de sorte que cette idée représente le sentiment partagé de la manière dont vivent la plupart des individus dans une société. Dans les économies émergentes et les économies en développement, faire partie de la classe moyenne constitue habituellement plus un souhait, exprimant la manière dont la plupart des gens *voudraient* vivre.

Les économistes représentent parfois la classe moyenne comme étant véritablement une *classe dans la moyenne* située dans un intervalle de 75 pour cent à 125 pour cent du revenu médian (Thurow, 1987, cité par Ravallion, 2010). Mais la plupart des auteurs conviennent que la classe moyenne se caractérise par une grande hétérogénéité. Par conséquent, des notions comme *classe moyenne inférieure*, *classe moyenne supérieure* et même *opposition ancienne-nouvelle classe moyenne* (Chauvel, 2006) sont apparues, dénotant une certaine difficulté à fournir une définition exacte et précise. S'agissant des économies émergentes et des économies en développement, les auteurs sont confrontés à la difficulté d'appliquer une notion qui est liée au contexte occidental. Ravallion (2010, p. 452) estime simplement que «quelqu'un qui ne serait pas considéré comme pauvre dans un pays en développement fait partie de la classe moyenne, ce qui implique une limite inférieure de 9 dollars par jour».

D'un point de vue économique, la classe moyenne est considérée comme le moteur des sociétés de consommation modernes (Kharas, 2010). D'un point de vue sociologique, la formation d'une classe sociale comprend d'autres facteurs: une position économique spécifique (créant éventuellement des conflits d'intérêts avec d'autres classes sociales) et la conscience d'avoir des conditions similaires (Chauvel, 2006, p. 31). Aujourd'hui dans les sociétés occidentales, les niveaux relativement élevés de consommation de biens et de services définissent la classe moyenne, ou en constituent un attribut majeur. Certains qualifient cette consommation croissante de consumérisme et font valoir que cela modifie profondément les relations sociales traditionnelles dans la classe moyenne, parce que les gens ont tendance à être plus individualistes qu'attachés à leur classe (Trentmann, 2004), et les relations sociales sont déterminées par des modèles plus hédonistes et individualistes (Migone, 2007). De ce point de vue, ces deux facteurs contribuent à l'affaiblissement de l'identité de classe dans toutes les sociétés.

Dans les économies émergentes et les économies en développement, cette consommation est encore perçue plus comme un privilège de la classe moyenne *supérieure* que comme une force sociale fédératrice, comme dans les sociétés occidentales*.

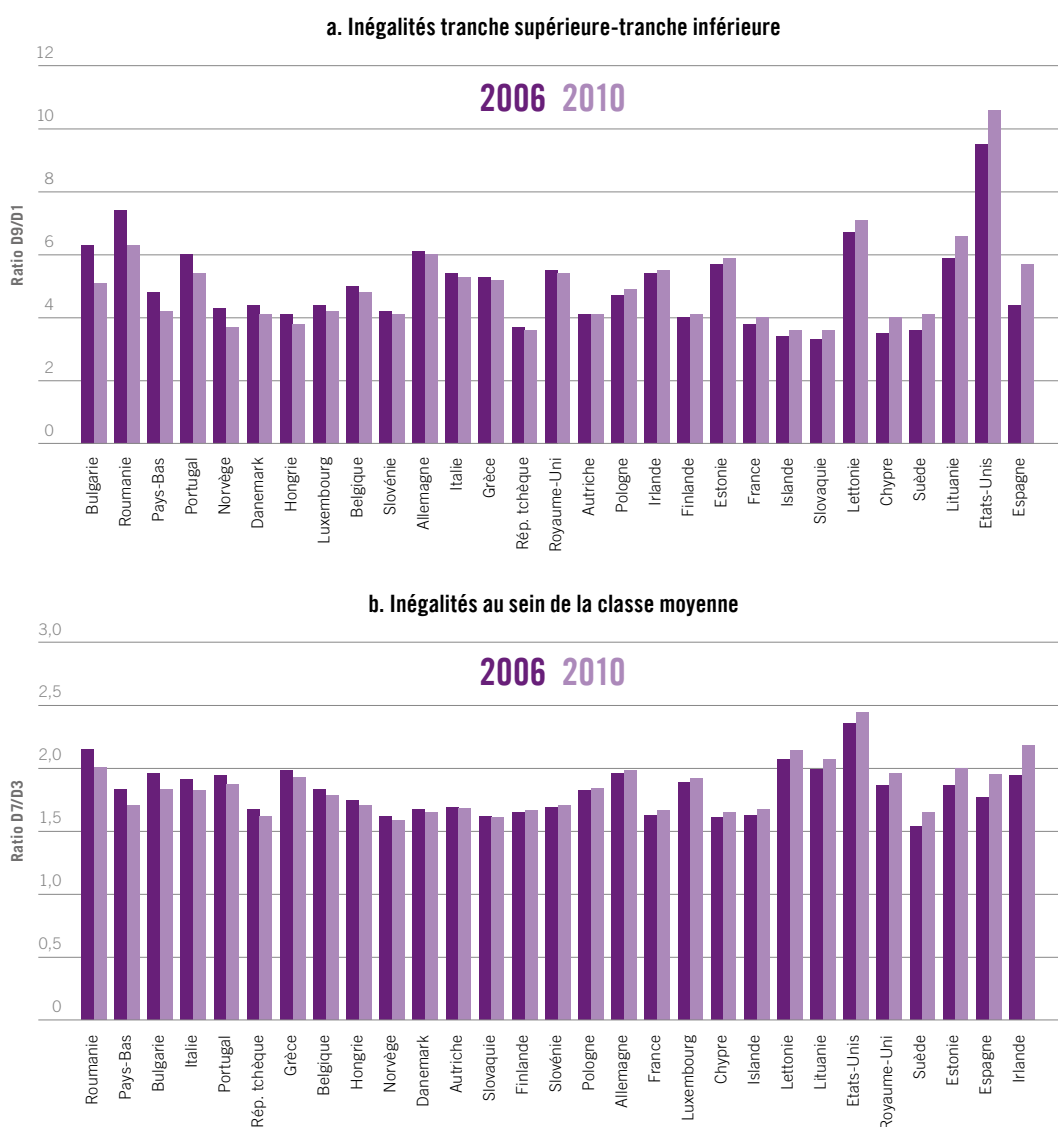
* L'exemple du Viet Nam est très intéressant: voir à ce sujet Dormeier Freire, 2009.

Source: Alexandre Dormeier Freire, Institut de hautes études internationales et du développement, Genève (2014).

7.2 Economies développées: une évolution différenciée des inégalités dans un contexte de revenus généralement stables ou en baisse

Dans notre échantillon d'économies développées, entre 2006 et 2010, les inégalités tranche supérieure-tranche inférieure ont augmenté dans environ la moitié des pays et ont diminué ou sont demeurées stables dans les pays restants. La figure 21a montre ces tendances en classant les pays de gauche à droite, depuis les pays où les inégalités ont diminué jusqu'à ceux où elles ont augmenté. Si l'on utilise la méthodologie et les sources de données décrites à l'appendice II, c'est en Espagne et aux Etats-Unis que

Figure 21 Inégalités dans un échantillon d'économies développées durant les années de crise, 2006-2010: a. Inégalités tranche supérieure-tranche inférieure (D9/D1); b. Inégalités au sein de la classe moyenne (D7/D3)



Note: Pour la méthodologie, les définitions et la base de données, voir l'appendice II.

Source: Estimations du BIT. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

les inégalités ont le plus augmenté (là où les inégalités, mesurées par le ratio D9/D1, sont les plus élevées) et c'est en Bulgarie et en Roumanie qu'elles ont le plus diminué.

Au cours de la même période, les tendances des inégalités dans la classe moyenne dans les économies développées ont aussi été variables, en hausse dans environ la moitié des pays où l'on observe un changement et en baisse dans l'autre moitié (figure 21b). Les pays sont de nouveau classés de gauche à droite, en commençant par les pays où les inégalités ont le plus diminué et en allant vers ceux où elles ont le plus augmenté. Nous voyons que, selon notre méthodologie, le pays où les inégalités au sein de la classe moyenne ont le plus augmenté est l'Irlande, suivie de l'Espagne. De l'autre côté, la Roumanie et les Pays-Bas sont les deux pays de l'échantillon où les inégalités au sein de la classe moyenne ont le plus diminué. Le Royaume-Uni est un exemple de pays où les inégalités au sein de la classe moyenne ont augmenté tandis que les inégalités tranche supérieure-tranche inférieure sont demeurées plus ou moins stables et ont même quelque peu diminué.

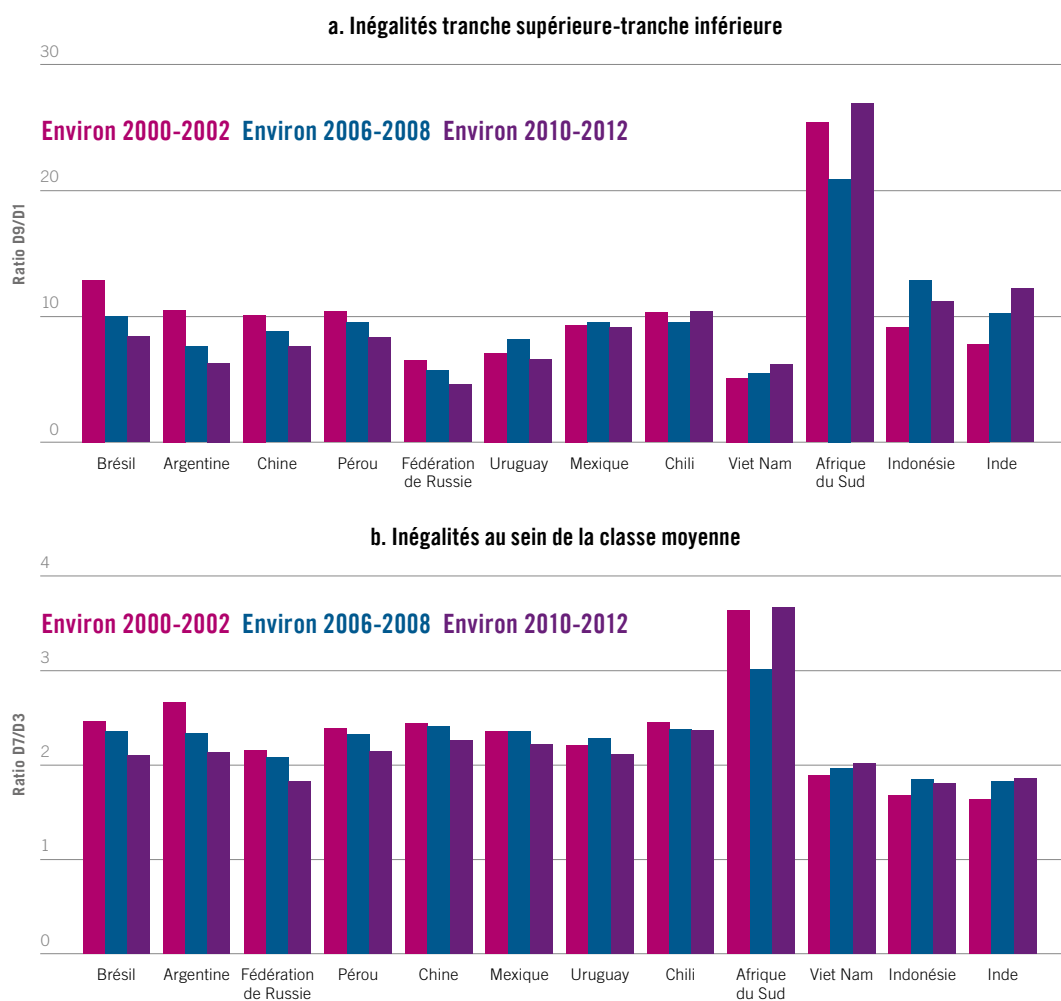
«Effet de lissage» de la crise sur les revenus

Dans les économies développées, ces tendances différenciées se sont souvent dégagées dans un contexte de stagnation ou de baisse des revenus des ménages entre 2007 et 2009-10 (voir la figure 23). A l'exception de l'Espagne, où les inégalités ont augmenté, certains des pays les plus touchés par la crise ont connu une baisse des inégalités en raison d'un effet général de «lissage» vers le bas dû à la crise, ce qui signifie que les revenus ont plus baissé pour les ménages à revenu élevé que pour les ménages à faible revenu. Ainsi, les inégalités ont diminué en Roumanie et au Portugal et sont demeurées presque inchangées en Grèce, trois pays gravement touchés par la crise²⁸. Quelques pays, comme le Danemark, la Norvège et les Pays-Bas, ont pu conjuguer une croissance des revenus des ménages et une baisse des inégalités durant cette période.

7.3 Economies émergentes et économies en développement: variations des inégalités dans un contexte de revenus généralement en hausse

Dans notre échantillon d'économies émergentes et d'économies en développement, les inégalités tranche supérieure-tranche inférieure ont diminué durant la dernière décennie dans environ la moitié de l'ensemble des pays et sont demeurées stables ou bien ont augmenté dans l'autre moitié (figure 22a). Il est parfois difficile de mesurer les inégalités dans les économies émergentes et les économies en développement en raison des limitations concernant les données, et il se peut que les niveaux des inégalités ne soient pas strictement comparables d'un pays à l'autre (pour une discussion plus poussée sur les données, voir l'appendice II). C'est une période de temps plus longue qui est prise en considération ici, car la crise n'a pas autant affecté la plupart de ces pays que dans le cas des économies développées. Cela permet aussi de prendre en compte certains des changements structurels que ces pays peuvent avoir connus sur la période. Nos estimations donnent à penser que c'est au Brésil et en Argentine que les inégalités tranche supérieure-tranche inférieure ont le plus diminué, et qu'elles ont aussi baissé en Chine²⁹, au Pérou, dans la Fédération de

Figure 22 Inégalités dans un échantillon d'économies émergentes et d'économies en développement sur la dernière décennie: a. Inégalités tranche supérieure-tranche inférieure (D9/D1); b. Inégalités au sein de la classe moyenne (D7/D3)



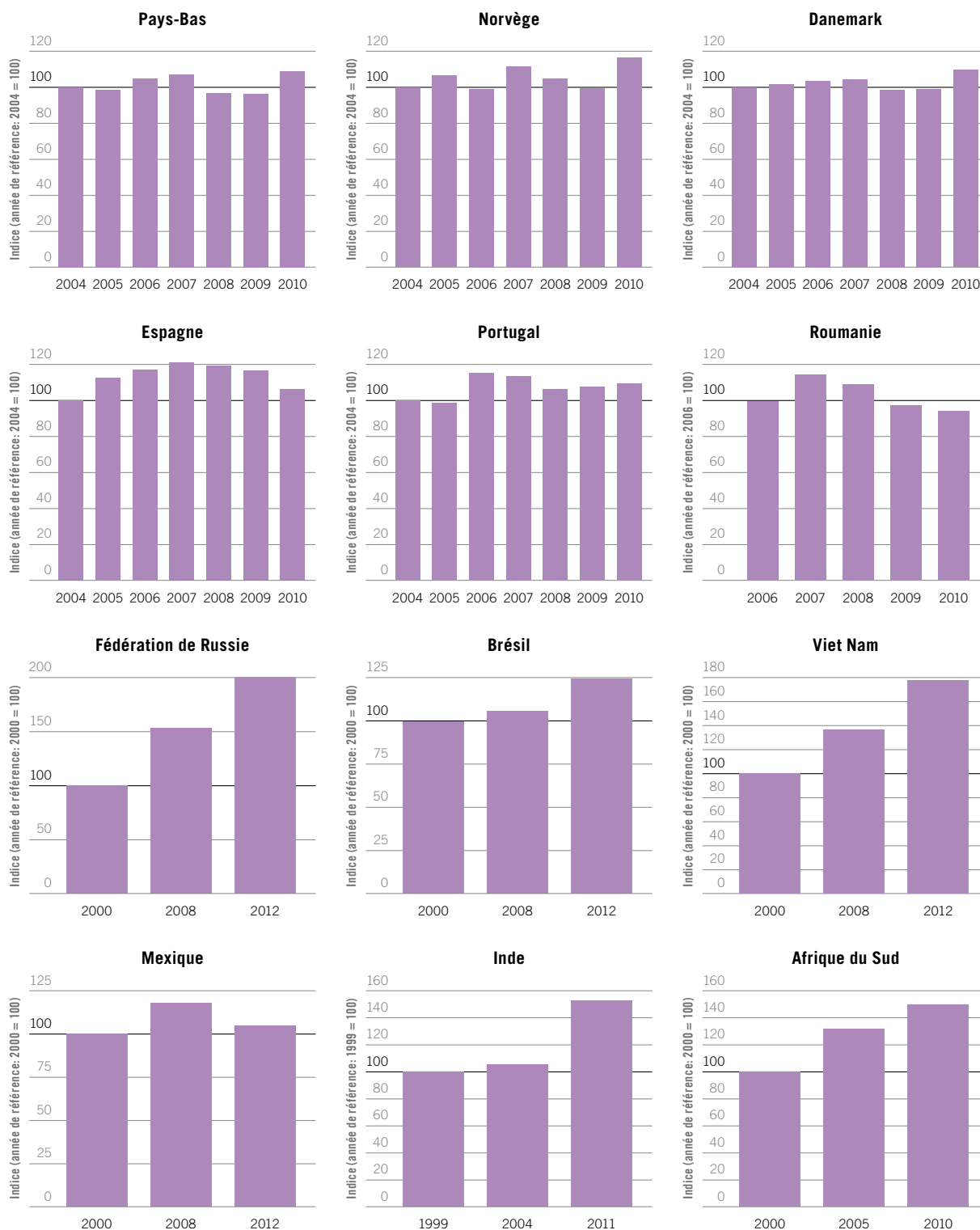
Note: Pour la méthodologie, les définitions et la base de données, voir l'appendice II.

Source: Estimations du BIT. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

Russie et en Uruguay³⁰. Parmi les pays étudiés, c'est en Indonésie et en Inde que les inégalités ont le plus augmenté. Elles ont aussi augmenté au Viet Nam, à partir d'un niveau relativement bas, et en Afrique du Sud, à partir d'un niveau très élevé, hérité de l'époque de l'apartheid. En Afrique du Sud, la hausse des inégalités en 2007-2011 s'est produite parce que la croissance du revenu des ménages du décile inférieur a stagné en termes réels, tandis que le revenu des ménages du décile supérieur a continué d'augmenter à peu près au même rythme que sur la période antérieure.

Si nous prenons maintenant la classe moyenne, nous voyons que les inégalités ont diminué dans presque deux tiers de notre échantillon d'économies émergentes et d'économies en développement et qu'elles sont demeurées stables ou qu'elles ont augmenté dans les autres pays (figure 22b). En Argentine, au Brésil et dans

Figure 23 Evolution récente du revenu réel des ménages dans certains pays



Note: Pour la méthodologie, les définitions et la base de données, voir l'appendice II.

Source: Estimations du BIT. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

la Fédération de Russie, les inégalités au sein de la classe moyenne ont nettement baissé. En revanche, elles sont demeurées inchangées en Afrique du Sud et ont augmenté en Inde, en Indonésie et au Viet Nam.

Contrairement aux économies développées, dans les économies émergentes et les économies en développement ces tendances se sont souvent établies dans un contexte d'augmentation des revenus des ménages (voir la [figure 23](#)). Une comparaison des [figures 21](#) et [22](#) montre aussi que les inégalités demeurent plus élevées dans les économies émergentes et les économies en développement que dans les économies développées, même après un progrès en termes de réduction des inégalités dans le premier groupe. La différence est particulièrement marquée en ce qui concerne l'inégalité tranche supérieure-tranche inférieure, tandis que la classe moyenne, bien que plus étirée, montre une différence proportionnellement plus faible sur le plan des inégalités.

8 Inégalités: rôle des salaires et de l'emploi salarié

Quel a été le rôle des salaires dans les tendances récentes des inégalités? Les inégalités de revenus totaux des ménages peuvent évoluer pour de nombreuses raisons. Les revenus des ménages se composent du revenu du travail, du revenu du patrimoine, du revenu issu de la production de services domestiques destinés à leur propre consommation et des transferts reçus³¹. L'évolution globale des inégalités de revenus est donc la somme des changements qui affectent ces composantes (pour une explication détaillée, voir l'[appendice III](#)). A des fins tant d'analyse que d'élaboration des politiques, il importe de comprendre laquelle de ces composantes détermine l'évolution des inégalités ou en est l'élément prédominant. Dans quelle mesure les tendances récentes des inégalités peuvent-elles s'expliquer par l'évolution de la distribution des salaires par rapport à l'évolution de la distribution des autres sources de revenu? Etant donné la multiplicité des facteurs qui peuvent théoriquement expliquer les inégalités, il est important d'identifier les principales forces en jeu pour alimenter un débat éclairé sur la manière dont, dans certains pays, les tendances à l'accroissement des inégalités peuvent être inversées, et sur les enseignements à tirer de la diminution des inégalités dans d'autres pays.

8.1 Analyse de la manière dont les salaires influent sur l'évolution des inégalités

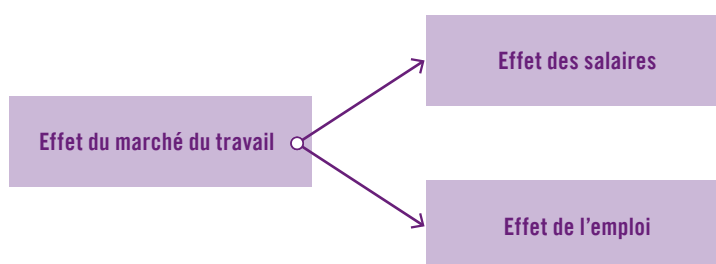
La mesure dans laquelle l'évolution récente des inégalités a été déterminée par celle des salaires, plutôt que par l'évolution des autres sources de revenu, est étudiée en appliquant une méthode de décomposition. Dans ses grandes lignes, la méthodologie présentée par DiNardo, Fortin et Lemieux (1996) et employée par la suite par Daly et Valletta (2004) consiste à: 1) décomposer les revenus des ménages par source

de revenu; 2) observer l'évolution du niveau des inégalités sur une période donnée; et 3) comparer l'évolution réelle des inégalités et celle qui aurait été observée si la distribution des salaires était demeurée inchangée au cours de la même période (l'hypothèse «contrefactuelle»). La différence entre ce niveau «contrefactuel» des inégalités et le niveau réel des inégalités fournit une estimation de l'effet des salaires sur l'évolution des inégalités³². La même méthodologie (décrite plus en détail dans l'**appendice III**) peut être utilisée pour déterminer et estimer la contribution des autres sources de revenu à l'évolution observée des inégalités.

8.2 Effet du marché du travail: effet des salaires plus effet de l'emploi

Au niveau des ménages, ce que nous appelons le revenu tiré des salaires dépend à la fois du niveau des salaires perçus par les membres qui sont salariés et du nombre de membres qui sont salariés. De fait, lorsqu'on procède à la décomposition, la distribution des salaires des ménages est affectée non seulement par l'évolution de la distribution des salaires des salariés, mais aussi par le fait que les salaires tombent au niveau zéro si certains membres du ménage perdent leur emploi salarié, ou passent de zéro à une valeur positive lorsqu'un membre du ménage obtient un emploi salarié. Si un membre du ménage perd son emploi et a droit à des allocations de chômage, le salaire tombe au niveau zéro et les allocations de chômage deviennent positives. Comme l'illustre la figure 24, l'effet du marché du travail est donc la somme des changements affectant les salaires de ceux qui sont dans l'emploi salarié au début et à la fin de la période (l'«effet des salaires») et des changements affectant le nombre de personnes salariées (l'«effet de l'emploi»). Dans notre analyse, nous séparons ces deux effets.

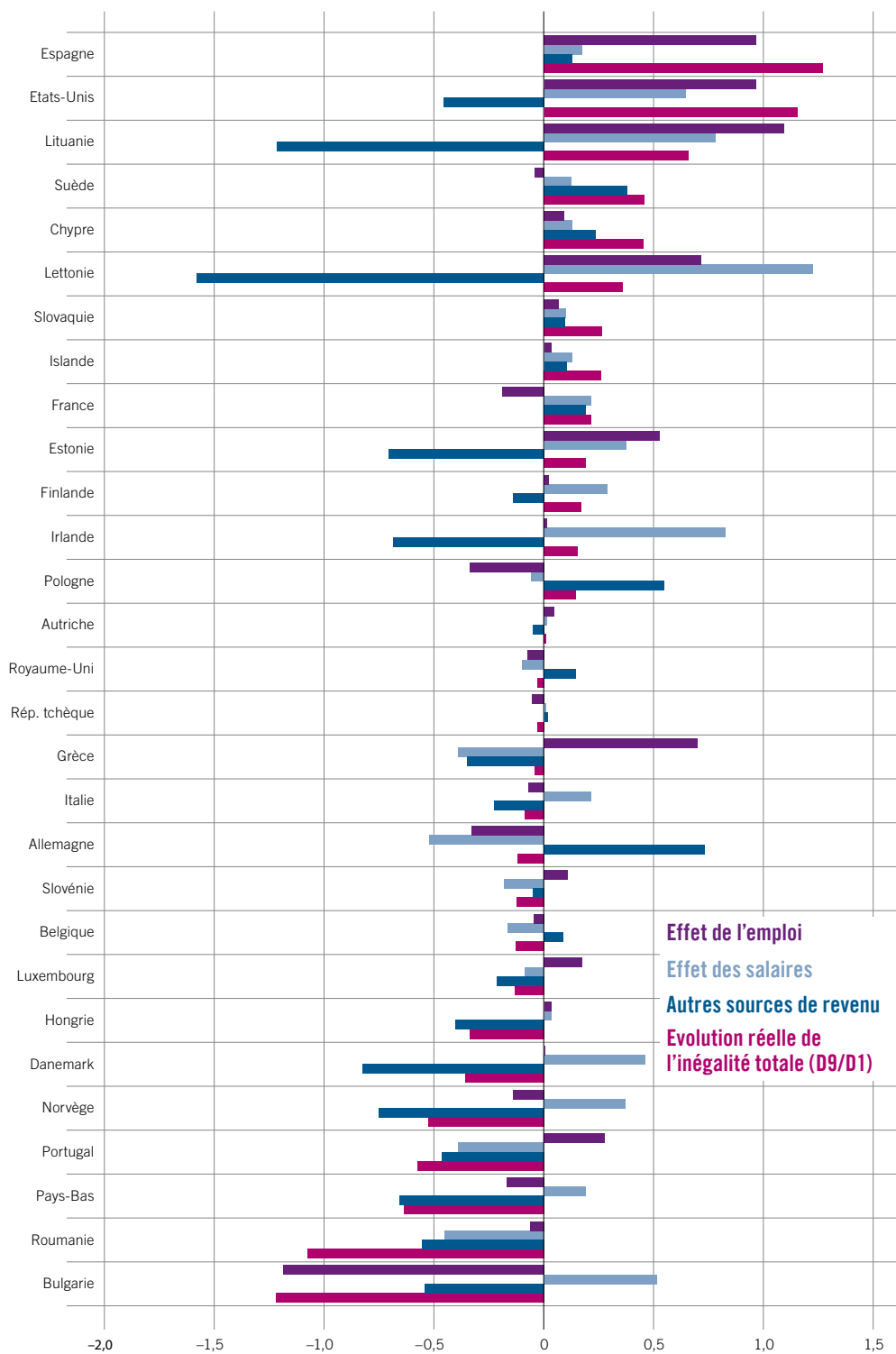
Figure 24 Effet du marché du travail: effet des salaires et effet de l'emploi



8.3 Economies développées: les pertes d'emploi et les baisses des salaires sont les principaux facteurs de l'évolution des inégalités

Dans les pays développés, l'effet du marché du travail (c'est-à-dire l'effet des salaires plus l'effet de l'emploi) aurait entraîné une augmentation des inégalités dans deux tiers des pays si les autres sources de revenu n'avaient pas compensé cette tendance. Dans les pays où les inégalités ont *effectivement* augmenté, les autres sources de revenu compensent environ un tiers de l'augmentation des inégalités générée par l'effet du marché du travail. On peut voir les développements par pays à la

Figure 25 Evolution des inégalités entre les 10 pour cent de la tranche supérieure et les 10 pour cent de la tranche inférieure (D9/D1) dans les économies développées, 2006-2010



Note: Pour la méthodologie, les définitions et les bases de données, voir l'appendice II.

Source: Estimations du BIT. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

figure 25, qui montre les constatations dérivées de la décomposition des inégalités tranche supérieure-tranche inférieure (D9/D1) pour les économies développées. Les pays sont classés de haut en bas, en commençant par le pays où les inégalités ont le plus augmenté, jusqu'au pays où elles ont le plus baissé, sur la période 2006-2010. Le classement des pays est donc le même que dans la section 7, mais la figure 25 est axée sur l'évolution (et non pas les *niveaux*) de l'inégalité tranche supérieure-tranche inférieure. Outre qu'elle montre l'évolution réelle des inégalités, la figure montre quelle proportion de l'évolution est due, respectivement: à l'effet des salaires, à l'effet de l'emploi et aux changements affectant les autres sources de revenu du ménage³³.

Pertes d'emploi et inégalités tranche supérieure-tranche inférieure

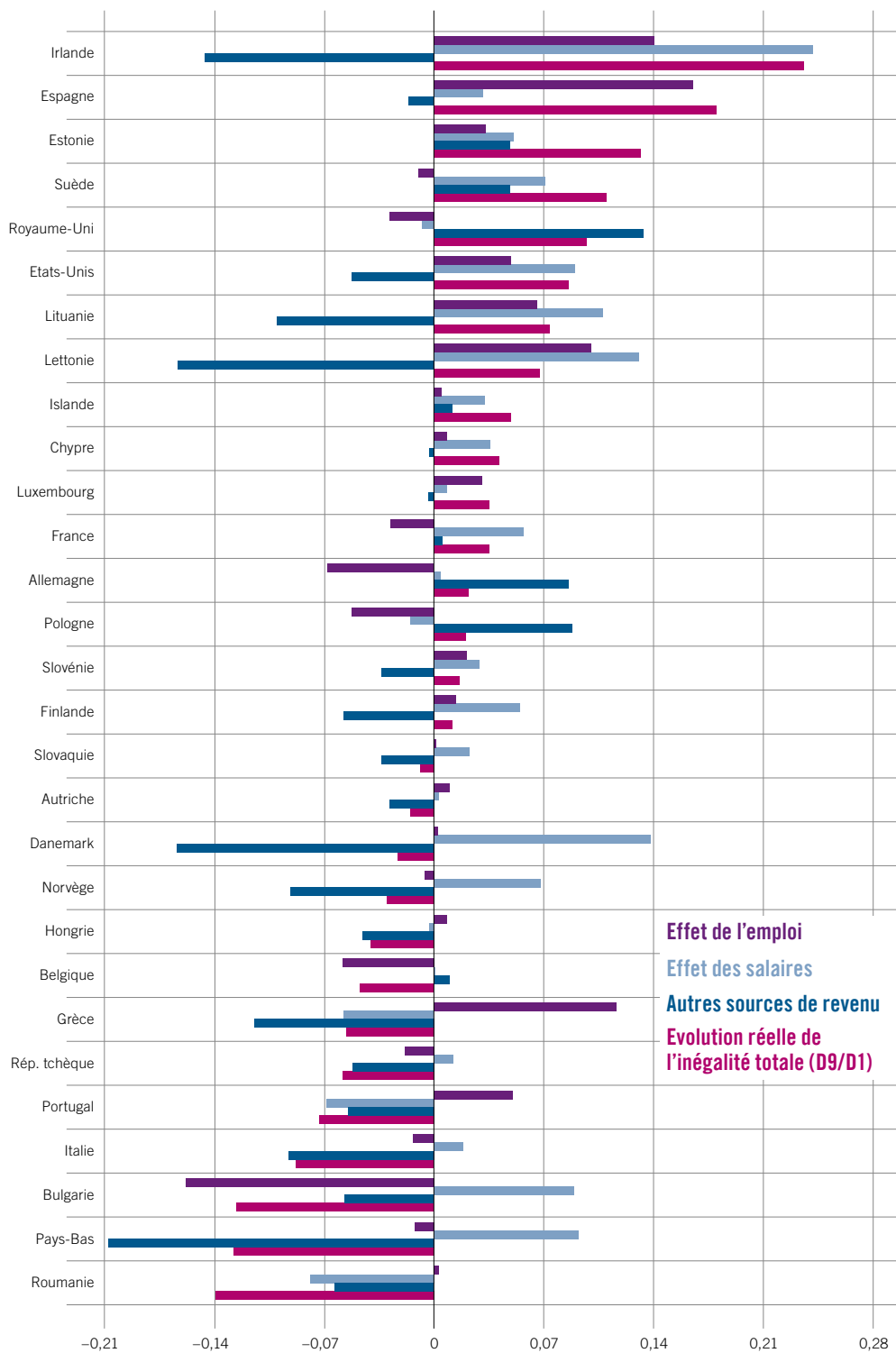
Lorsqu'on examine les pays où les «inégalités tranche supérieure-tranche inférieure» ont augmenté, les effets du marché du travail (effet des salaires plus effet de l'emploi) sont plus importants que les effets des autres revenus pour expliquer cette augmentation dans la majorité des cas. En Espagne et aux Etats-Unis, les deux pays où les inégalités ont le plus augmenté, l'effet du marché du travail a représenté, respectivement, 90 pour cent et 140 pour cent de l'augmentation des inégalités, ce qui signifie qu'en Espagne les inégalités ont été encore augmentées par les autres sources de revenu, tandis qu'aux Etats-Unis (comme dans certains autres pays) les autres sources de revenu ont partiellement compensé l'augmentation des inégalités causées par l'effet du marché du travail. Les effets de l'emploi dominant ceux des salaires dans les pays où les inégalités ont le plus augmenté, ce qui donne à penser que les pertes d'emploi ont été la cause majeure des inégalités tranche supérieure-tranche inférieure dans ces pays pendant la crise. (Les colonnes de la figure 25 montrent que, dans le cadre de l'effet du marché du travail, l'effet des salaires a contribué à l'augmentation globale des inégalités tant en Espagne qu'aux Etats-Unis, mais que dans ces deux pays l'effet de l'emploi a été encore plus marqué, car un grand nombre de travailleurs ont perdu leur emploi et donc leur salaire.)

Parmi les pays où les inégalités tranche supérieure/tranche inférieure ont diminué, cette diminution a été principalement due à l'effet du marché du travail en Allemagne et en Belgique. Il est à noter qu'en Grèce, au Portugal et en Roumanie l'effet des salaires a contribué à *moins* d'inégalités; ce phénomène s'est produit parce que toute la distribution des salaires a été lissée (c'est-à-dire que les salaires ont plus baissé pour les ménages à revenu élevé que pour les ménages à faible revenu). En Bulgarie, au Danemark, en Norvège et aux Pays-Bas, l'effet des salaires a été plus que compensé par d'autres facteurs, et les inégalités ont diminué.

Les salaires ont plus d'importance pour la classe moyenne

Si l'on examine les inégalités dans la classe moyenne (figure 26), l'effet du marché du travail a contribué à une hausse des inégalités dans presque les trois quarts des pays de l'échantillon. Dans les pays où les inégalités ont augmenté, les autres sources de revenu ne compensent qu'environ 5 pour cent de la hausse de celle-ci.

Figure 26 Evolution des inégalités dans la classe moyenne (D7/D3) dans les économies développées, 2006-2010



Note: Pour la méthodologie, les définitions et les bases de données, voir l'appendice II.

Source: Estimations du BIT. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

Là aussi, les pays sont classés de haut en bas, depuis le pays où les inégalités de revenus ont le plus augmenté jusqu'au pays où elles ont le plus diminué, sur la période 2006-2010. Comme pour l'analyse D9/D1 exposée à la [figure 25](#), là aussi l'effet du marché du travail est le principal facteur de l'augmentation des inégalités. Il convient cependant de noter que les autres revenus compensent beaucoup moins l'augmentation des inégalités parmi la classe moyenne (comme on pouvait s'y attendre, puisque les salaires sont la principale source de revenu des ménages pour les classes moyennes, comme on le verra ultérieurement dans le présent rapport).

Lorsqu'on examine les inégalités au sein de la classe moyenne, l'effet du marché du travail est dominé par les changements dans la distribution des salaires plutôt que dans l'emploi dans la plupart des pays où les inégalités au sein de la classe moyenne ont augmenté, à l'exception notable de l'Espagne. Cela a été le cas par exemple en Irlande, où les inégalités au sein de la classe moyenne ont le plus augmenté, mais aussi dans d'autres pays où les inégalités ont augmenté, comme l'Estonie, les Etats-Unis, l'Islande et la Suède. Si l'on examine l'effet du marché du travail dans les pays où les inégalités ont diminué, cette diminution a été exclusivement due à l'effet des salaires en Grèce, au Portugal et en Roumanie. En Bulgarie et aux Pays-Bas, les inégalités au sein de la classe moyenne ont baissé alors même que l'effet des salaires exerçait une pression vers plus d'inégalités.

Pris ensemble, les éléments d'information montrent que l'effet du marché du travail a été la force la plus importante à s'exercer dans le sens de plus grandes inégalités sur la période 2006-2010; les autres sources de revenu ont compensé certaines de ces augmentations dans certains pays. A ce titre, les dernières années n'ont pas été différentes des trois décennies qui ont précédé la crise, quand d'autres analyses montrent que les changements affectant la distribution des salaires ont été en grande partie à l'origine des augmentations des inégalités (voir [OCDE, 2012a](#); [Salverda, Nolan et Smeeding, 2009b](#), p. 11; [Daly et Valletta, 2004](#)). La différence est que, durant la crise, l'emploi a joué un rôle plus important pour expliquer l'évolution des inégalités.

8.4 Economies émergentes et économies en développement: rôle majeur des effets du marché du travail

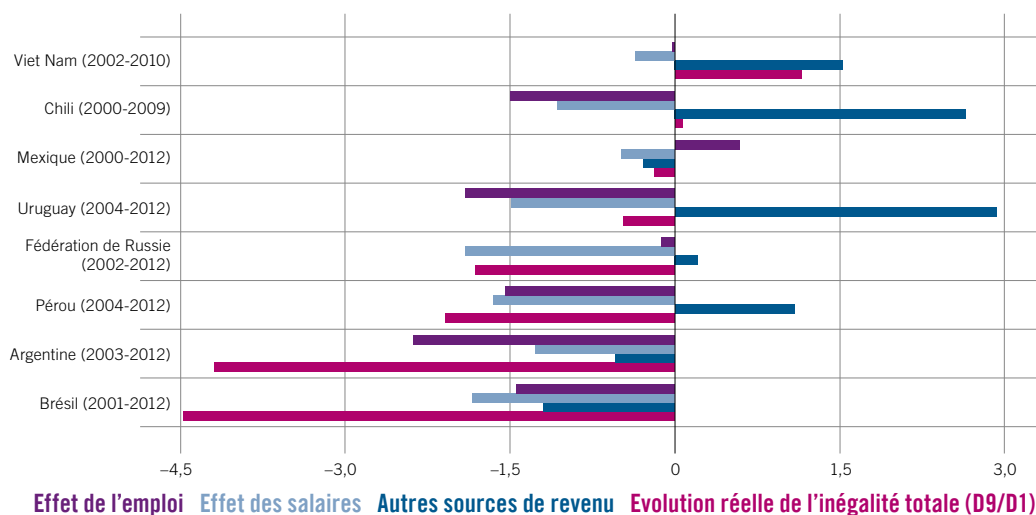
Parmi notre échantillon d'économies émergentes et d'économies en développement, le marché du travail a aussi été un facteur important pour expliquer les tendances en matière d'inégalités (même si les salaires représentent une plus faible proportion du revenu total dans ces pays, comme on le verra dans la section suivante du rapport). En fait, aucun pays de notre échantillon n'a réussi à réduire les inégalités tranche supérieure-tranche inférieure sur la décennie écoulée sans réduire parallèlement les inégalités sur le marché du travail. Cependant, certains pays ont connu des baisses des inégalités salariales parallèlement à une croissance des inégalités en raison des changements qui ont affecté les autres sources de revenu des ménages³⁴.

Inégalités tranche supérieure-tranche inférieure: importance du marché du travail

La figure 27 montre les constatations découlant de la décomposition des inégalités tranche supérieure-tranche inférieure (D9/D1) pour les économies émergentes et les économies en développement pour lesquelles les données permettent d'appliquer la technique de décomposition, en couvrant à peu près la dernière décennie. Les pays sont classés de haut en bas, depuis le pays où les inégalités ont le plus augmenté jusqu'à celui où elles ont le plus diminué. L'Argentine et le Brésil, pays où les inégalités ont le plus reculé, viennent en dernier sur la liste: l'effet du marché du travail a compté pour 72 pour cent de la réduction des inégalités tranche supérieure-tranche inférieure intervenue sur l'ensemble de la décennie au Brésil et pour 87 pour cent en Argentine. Dans ces deux pays, les autres sources de revenu ont aussi contribué à la réduction des inégalités imputables au marché du travail. Au Pérou, dans la Fédération de Russie et en Uruguay, où les inégalités ont aussi diminué, les inégalités auraient encore plus baissé si les autres sources de revenu n'avaient pas contribué à une augmentation des inégalités. Au Viet Nam, la diminution de l'effet des salaires a été insuffisante pour provoquer une réduction globale des inégalités. L'issue a été la même en Afrique du Sud (n'apparaissant pas à la figure 27), où les données ne permettent pas de procéder à l'exercice de décomposition, mais où les données provenant d'autres sources montrent une augmentation des inégalités de revenus (voir la [section 7](#) plus haut) et une baisse des inégalités salariales.

Dans les économies émergentes et les économies en développement où les inégalités tranche supérieure-tranche inférieure ont diminué, les inégalités au sein de la classe moyenne ont aussi diminué en raison de l'effet du marché du travail.

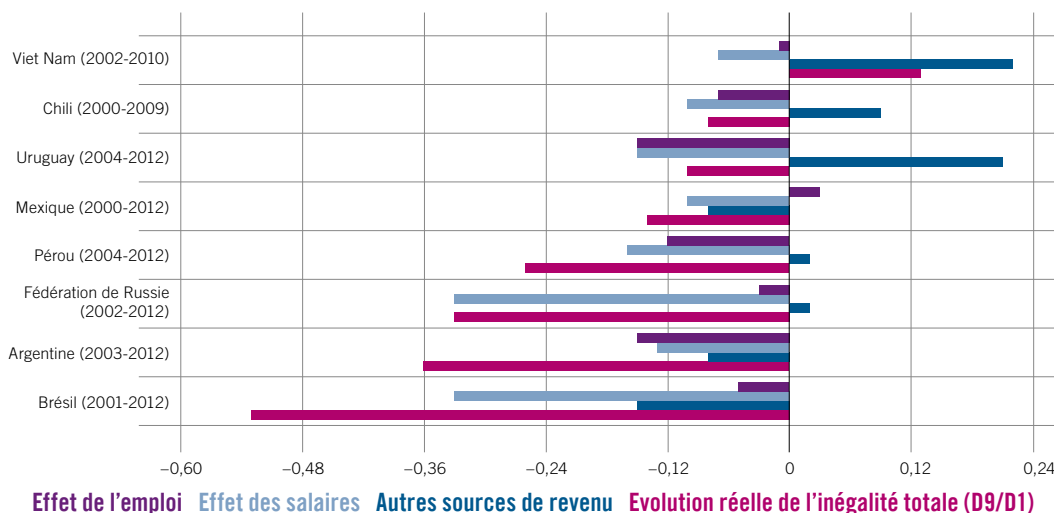
Figure 27 Evolution des inégalités entre les 10 pour cent de la tranche supérieure et les 10 pour cent de la tranche inférieure (D9/D1) dans certaines économies émergentes et économies en développement, certaines années



Note: Pour la méthodologie, les définitions et la base de données, voir l'[appendice II](#).

Source: Estimations du BIT. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

Figure 28 Evolution des inégalités au sein de la classe moyenne (D7/D3) dans certaines économies émergentes et économies en développement, certaines années



Note: Pour la méthodologie, les définitions et la base de données, voir l'appendice II.

Source: Estimations du BIT. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

La figure 28 montre l'analyse par décomposition concernant les inégalités au sein de la classe moyenne (D7/D3), où les pays sont classés de haut en bas, depuis le pays où les inégalités ont le plus augmenté jusqu'à celui où elles ont le plus diminué. L'Argentine, le Brésil, le Pérou et la Fédération de Russie affichent les plus fortes baisses des inégalités dans la classe moyenne. Au Brésil, l'effet du marché du travail a compté pour 73 pour cent de la baisse des inégalités dans la classe moyenne, et en Argentine pour 78 pour cent. En revanche, au Viet Nam, les inégalités dans la classe moyenne ont augmenté en dépit d'une diminution de l'effet des salaires entre 2002 et 2010.

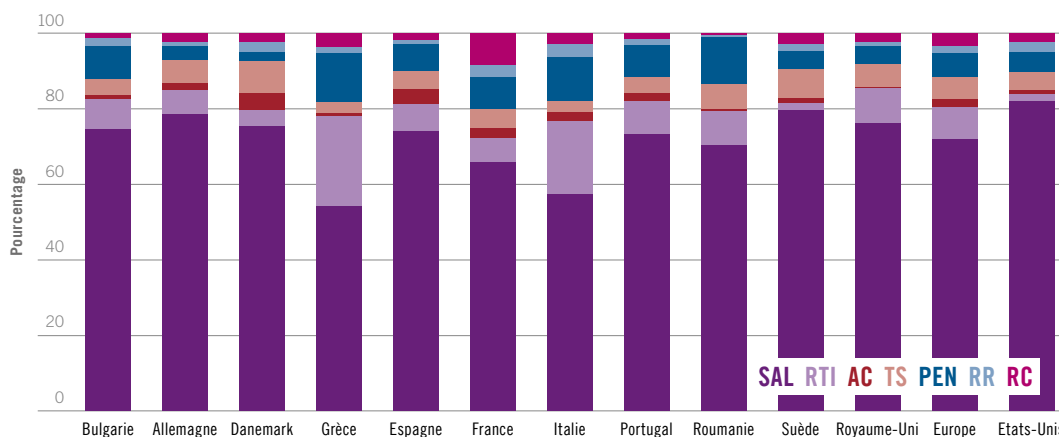
9 Etablir la relation entre les inégalités et les sources de revenu

Pour mieux comprendre le rôle des salaires dans les revenus des ménages, le rapport examine ensuite la forte variation du poids des différentes sources de revenu selon les pays, et pour des ménages qui se situent à divers endroits de la distribution des revenus. C'est un point essentiel pour: *a)* comprendre comment les récents changements subis par les salaires et l'emploi ont affecté les ménages occupant différentes places au sein de la distribution du revenu, et comment cela a ensuite eu une incidence sur les inégalités de revenus; *b)* élaborer des mesures appropriées au niveau des pouvoirs publics, par exemple en ce qui concerne la combinaison des salaires minima et des transferts. Le lien entre salaires et revenus des ménages n'est pas bien établi dans la littérature, tant en ce qui concerne les économies développées que les économies émergentes et les économies en développement. Le présent rapport contient quelques illustrations du type d'informations que les responsables de l'élaboration des politiques pourront juger utiles pour concevoir des politiques visant à lutter contre les inégalités.

9.1 Economies développées: désagréger les sources de revenu

Il n'est pas surprenant que, dans la plupart des économies développées, les salaires soient un déterminant essentiel de l'évolution des inégalités, étant donné qu'ils représentent environ 80 pour cent du revenu des ménages aux Etats-Unis et environ 70 pour cent – avec certaines variations substantielles entre les pays – en Europe. La [figure 29](#) présente une estimation des pourcentages respectifs des revenus totaux des ménages qui, en moyenne, provient des salaires et d'autres sources de revenu dans une sélection d'économies développées. A la différence de la section précédente, dans la présente section les autres sources de revenu sont désagrégées comme suit: revenu du travail indépendant, revenus du capital, pensions, allocations de chômage, autres transferts sociaux et revenu résiduel. Comme on l'a indiqué précédemment, les ménages dont aucun des membres n'est en âge de travailler sont exclus des analyses (pour les critères de sélection de l'échantillon et d'autres aspects de la méthodologie, voir l'[appendice II](#)). En Allemagne et en Suède, les salaires représentent au moins 75 pour cent du revenu des ménages, tandis qu'en Grèce et en Italie ils représentent entre 50 et 60 pour cent, le travail indépendant et les pensions jouant un rôle relativement plus important que dans les autres pays développés³⁵. Pris ensemble, les pensions, les allocations de chômage et les autres transferts sociaux représentent en moyenne entre 15 et 20 pour cent du revenu des ménages en Europe comme aux Etats-Unis. Dans tous les pays, les revenus du capital indiqués constituent une proportion relativement faible des revenus déclarés³⁶.

Figure 29 Part des salaires dans le revenu des ménages, année la plus récente: certaines économies développées et moyenne pour l'Europe



SAL = salaires; RTI = revenu du travail indépendant; AC = allocations de chômage; TS = autres transferts sociaux; PEN = pensions de retraite; RR = revenu résiduel; RC = revenus du capital.

Notes: La moyenne pour l'Europe couvre les pays suivants: Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Norvège, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Royaume-Uni, Slovaquie, Slovénie, Suède et République tchèque.

Dans le cas des économies européennes, les *transferts sociaux* incluent les pensions de retraite, pensions de réversion, indemnités de maladie, pensions d'invalidité et allocations scolaires (agrégées au niveau des ménages) et les allocations familiales et/ou allocations pour enfants à charge, allocations de logement ainsi qu'indemnités d'exclusion non classées ailleurs (par ex. les revenus pour les indigents, les toxicomanes, les alcooliques ou les victimes de violence criminelle, entre autres). L'agrégation exclut les indemnités de chômage et les pensions de retraite qui, à des fins d'illustration, sont indiquées à part dans la figure. Les *pensions de retraite* couvrent les allocations qui constituent un revenu de remplacement lorsque la personne âgée se retire du marché du travail, ou garantissent un certain revenu lorsqu'une personne a atteint un âge prescrit (les régimes de pensions privés sont inclus dans les *revenus du capital*). Les *revenus du capital* comprennent les différents régimes de pensions privés, les dividendes des entreprises constituées en sociétés, les intérêts et bénéfices perçus sur les investissements en capital dans une entreprise non constituée en société dans laquelle la personne ne travaille pas, et le revenu de la location de biens immobiliers ou de terres. Le *revenu résiduel* inclut les transferts réguliers au sein du ménage (par ex. pension alimentaire, contribution à l'entretien des enfants, aide financière provenant de ménages situés dans d'autres pays), les paiements en nature, la valeur des biens produits pour sa propre consommation et le revenu reçu des membres de la famille âgés de 15 ans ou moins et considérés comme inactifs.

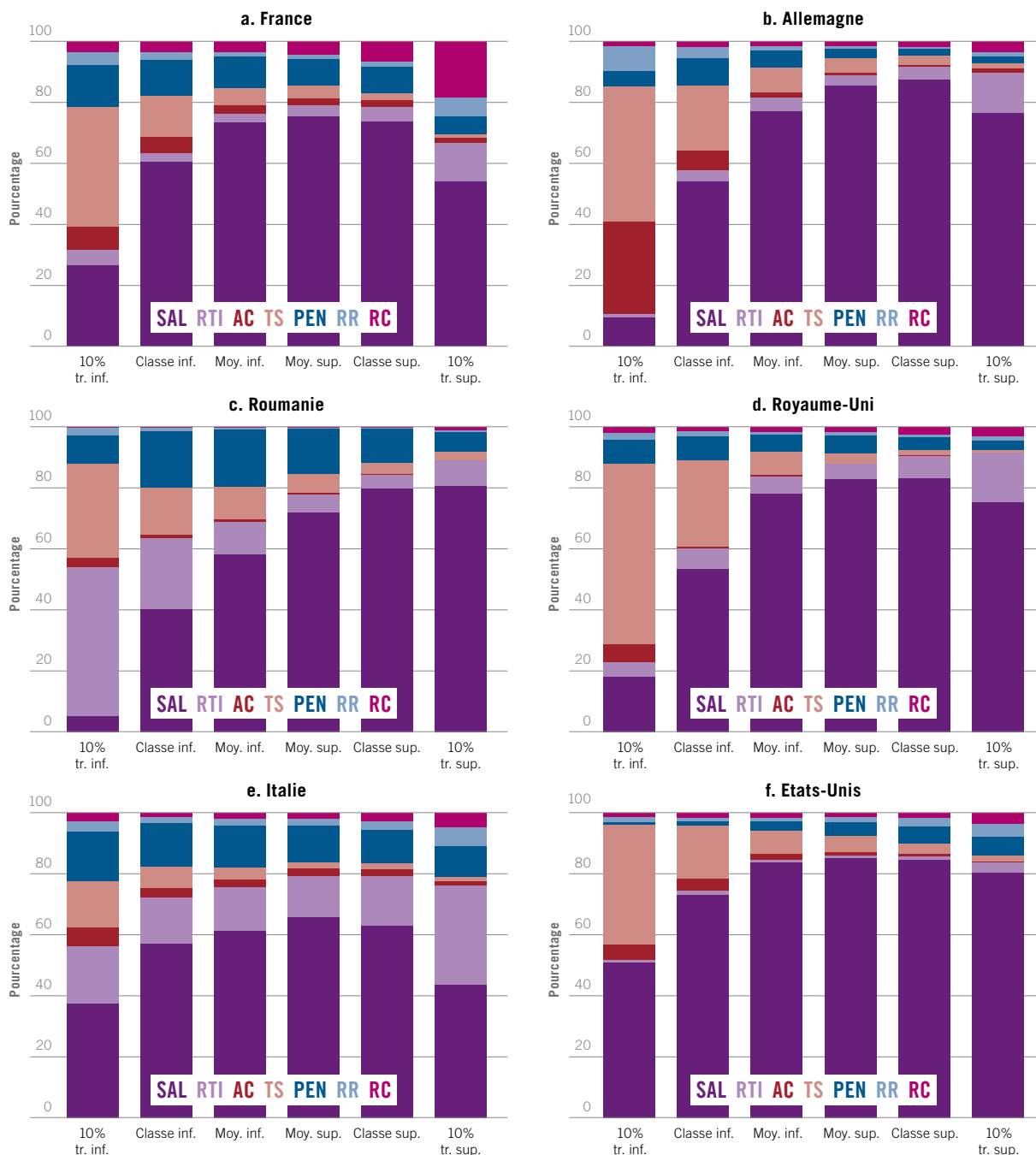
Dans le cas des Etats-Unis, toutes les variables hormis le *revenu résiduel* sont définies comme dans la base de données EU-SILC. Le *revenu résiduel* comprend le revenu reçu des autres membres du ménage qui ne sont ni le chef du ménage, ni le conjoint du chef (tel est le cas dans environ 6 pour cent des ménages). L'ensemble de données indique que ce revenu particulier ne provient pas de transferts sociaux, mais il n'indique pas s'il provient de l'emploi ou de revenus du capital.

Source: Estimations du BIT. Voir l'[appendice II](#).

Les sources de revenu non salarial sont plus importantes pour les personnes à faible revenu

Nous avons vu dans la [section 8](#) que les autres sources de revenu (non salariales) jouent un rôle plus important dans l'évolution des inégalités tranche supérieure-tranche inférieure qu'en ce qui concerne les inégalités dans la classe moyenne. Cela tient au fait que les sources de revenu dans la tranche supérieure et dans la tranche inférieure de la distribution du revenu sont plus diverses que dans la partie médiane, où les ménages dépendent principalement des salaires. Dans la [figure 30](#), les ménages sont classés par ordre ascendant selon leur revenu par tête et divisés en six groupes: les «10 pour cent de la tranche inférieure», le «groupe à faible revenu» (1^{er}-30^e percentile), la «classe moyenne inférieure» (31-50^e percentile), la «classe moyenne supérieure» (51^e-70^e percentile), le «groupe à revenu élevé» (71^e-90^e percentile) et les «10 pour cent de la tranche supérieure». Comme auparavant, ces appellations sont utilisées à des fins purement pratiques, pour faciliter la description

Figure 30 Revenus des ménages par groupe et source dans certaines économies développées, année la plus récente



a-d: les salaires représentent moins de 30 pour cent du revenu des ménages parmi les 10 pour cent de ménages les plus pauvres; e-f: les salaires représentent plus de 30 pour cent du revenu des ménages parmi les 10 pour cent de ménages les plus pauvres.

SAL = salaires; RTI = revenu du travail indépendant; AC = allocations de chômage; TS = autres transferts sociaux; PEN = pensions de retraite; RR = revenu résiduel; RC = revenus du capital.

Note: Les 10 pour cent de la tranche inférieure correspondent au premier décile; inférieure correspond à la tranche qui commence au-dessus du 1^{er} décile et va jusqu'au 3^e décile inclus; moyenne inférieure correspond à la tranche qui commence au-dessus du 3^e décile et va jusqu'au 5^e décile inclus; moyenne supérieure correspond à la tranche qui commence au-dessus du 5^e décile et va jusqu'au 7^e décile inclus; supérieure correspond à la tranche qui commence au-dessus du 7^e décile et va jusqu'au 9^e décile inclus; le décile supérieur correspond au 10^e décile.

Source: Estimations du BIT.

des résultats, et n'ont pas d'interprétation sociologique. Pour tous les pays sélectionnés répertoriés dans la [figure 30](#), c'est pour les 10 pour cent des ménages les plus pauvres que les salaires représentent la plus petite source de revenu, et c'est dans les classes moyennes et les groupes à revenu supérieur que les salaires constituent fréquemment la source de revenu du ménage la plus importante. Ce modèle s'observe effectivement dans presque toutes les économies développées.

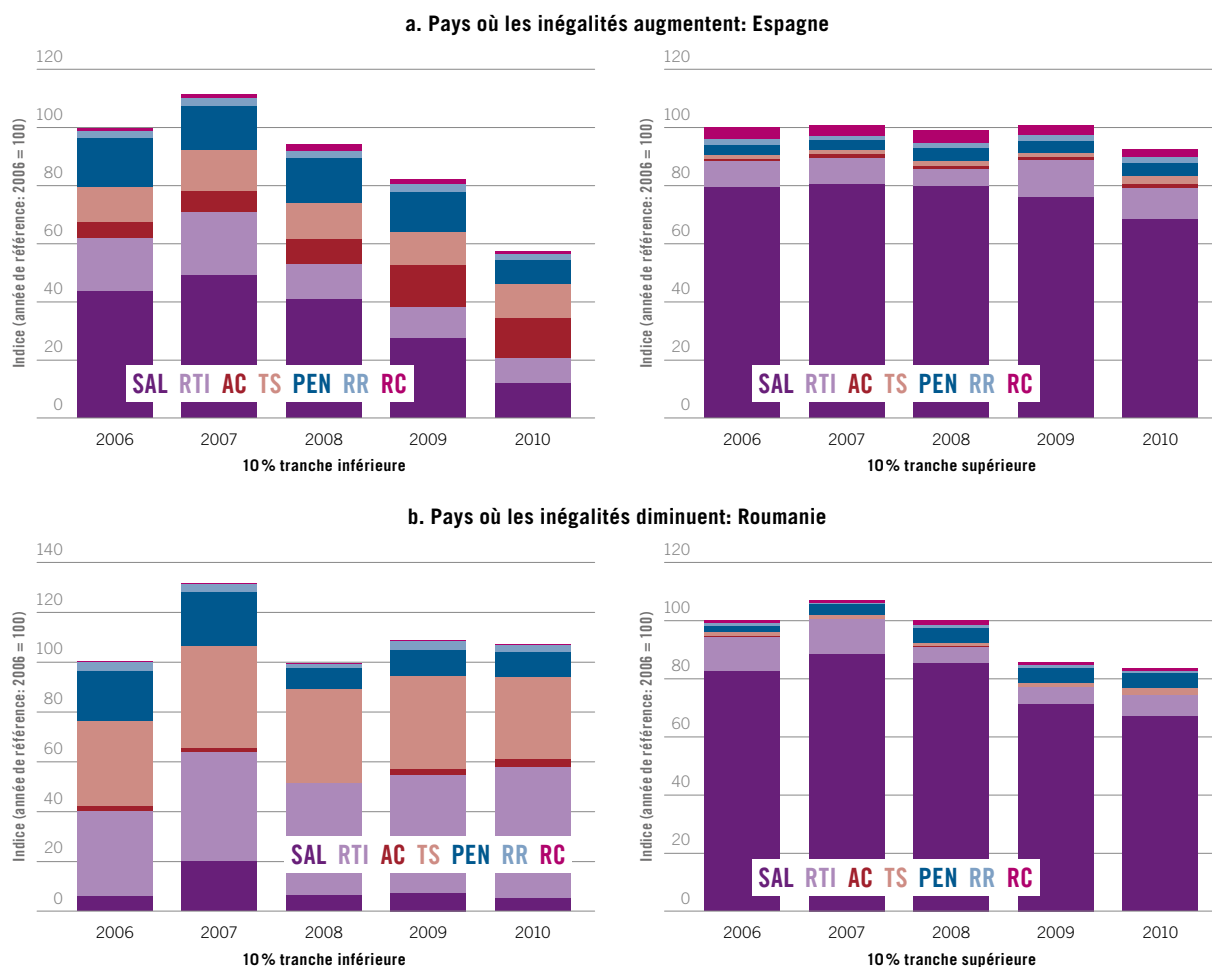
Il y a aussi une grande variabilité entre les pays dans la proportion du revenu des ménages constituée par les salaires dans les 10 pour cent de ménages situés dans les tranches supérieure et inférieure. La [figure 30](#) montre, par exemple, que parmi les 10 pour cent de la tranche inférieure, les salaires représentent environ 50 pour cent du revenu des ménages aux Etats-Unis, plus de 30 pour cent du revenu des ménages en Italie, et environ 25 pour cent en France. En revanche, au Royaume-Uni, les salaires représentent moins de 20 pour cent du revenu des ménages parmi les ménages les plus pauvres, moins de 10 pour cent en Allemagne et moins de 5 pour cent en Roumanie. Dans tous les pays, les transferts sociaux jouent un rôle important pour soutenir les ménages à faible revenu (en comparaison des autres groupes de revenu), même si le type de transferts varie selon les pays. En Allemagne, par exemple, le rôle des allocations de chômage et celui des autres transferts sociaux ont presque une égale importance, tandis que dans les autres pays les allocations de chômage constituent une bien plus petite part du revenu des ménages dans les 10 pour cent de la tranche inférieure³⁷. Dans la classe moyenne et la classe supérieure, les salaires représentent la part du revenu des ménages la plus importante dans presque tous les pays, atteignant environ 80 pour cent ou plus en Allemagne, aux Etats-Unis et au Royaume-Uni. En Italie et en France, les 10 pour cent de ménages les plus riches tirent une plus grosse part de leur revenu de sources autres que les salaires, en particulier le travail indépendant et les revenus du capital (même s'il est probable que ces deux sources du revenu des ménages soient sous-estimées dans les enquêtes sur les ménages).

Comment les informations sur les sources de revenu mettent en évidence les sources d'inégalités

A la [figure 31](#), les changements affectant les sources de revenu dans deux pays sur la période allant de 2006 à 2010 sont ventilés afin d'illustrer les raisons pour lesquelles les inégalités tranche supérieure-tranche inférieure (D9/D1) ont augmenté en Espagne (le pays de notre échantillon où les inégalités ont le plus augmenté) et ont diminué en Roumanie (le pays de notre échantillon où les inégalités ont le plus diminué, avec la Bulgarie). La figure montre pour ces deux pays l'évolution réelle (c'est-à-dire ajustée pour tenir compte de l'inflation) du revenu des 10 pour cent de ménages des tranches supérieure et inférieure, ventilé par source de revenu.

En Espagne, l'augmentation des inégalités entre 2006 et 2010 est due au fait que le revenu des ménages a baissé plus en termes réels dans les 10 pour cent de la tranche inférieure que dans les 10 pour cent de la tranche supérieure (les colonnes globales – 2006 étant l'année de référence égale à 100 – diminuent davantage pour les 10 pour cent de la tranche inférieure sur la durée que pour les 10 pour cent de la tranche supérieure). Si l'on regarde les différents éléments qui composent les

Figure 31 Croissance réelle des revenus des ménages par source de revenu pour les 10 pour cent des tranches supérieure et inférieure, Espagne et Roumanie, 2006-2010



SAL = salaires; RTI = revenu du travail indépendant; AC = allocations de chômage; TS = autres transferts sociaux; PEN = pensions de retraite; RR = revenu résiduel; RC = revenus du capital.

Note: Le ratio D9/D1 utilisé dans le rapport ne peut pas être comparé au ratio des 10 pour cent de la tranche supérieure par rapport aux 10 pour cent de la tranche inférieure dans cette figure, car le premier est une mesure fondée sur une valeur de seuil et cette figure montre des moyennes à l'intérieur de déciles.

Source: Estimations du BIT.

colonnes, on voit que la part des revenus des ménages provenant des salaires ont baissé en termes réels entre 2007 et 2010 pour ceux qui sont dans les 10 pour cent de la tranche inférieure. Les revenus du travail indépendant et des pensions ont aussi diminué. Pour les 10 pour cent de la tranche inférieure, seuls les revenus provenant des allocations de chômage ont augmenté, mais pas suffisamment pour empêcher une forte baisse des revenus réels totaux. Pour les 10 pour cent de la tranche supérieure, les revenus des ménages provenant des salaires ont aussi diminué, mais proportionnellement moins que dans la tranche inférieure.

En Roumanie, on voit apparaître un scénario différent: sur l'ensemble de la période 2006-2010, les inégalités tranche supérieure-tranche inférieure ont diminué parce que les revenus des ménages, en termes réels, ont baissé dans la tranche

supérieure (la hauteur totale de la colonne a diminué), mais ont légèrement augmenté dans la tranche inférieure.

Si l'on regarde les différents éléments, les salaires ont constitué une petite proportion du revenu des ménages tant en 2006 qu'en 2010 pour les ménages de la tranche inférieure: l'essentiel du revenu des ménages a été tiré du travail indépendant et des transferts sociaux. En Roumanie, les 10 pour cent de la tranche supérieure dépendent beaucoup plus des salaires, bien que cette source de revenu ait diminué. La baisse des inégalités en Roumanie a peut-être été provoquée par des mesures d'assainissement budgétaire visant la tranche supérieure de la distribution du revenu, notamment des baisses des traitements dans la fonction publique et des gains modestes, provenant principalement de transferts sociaux, pour les ménages à faible revenu (Domnisoru, 2014) (voir l'encadré 6).

Encadré 6 La plus forte baisse des inégalités de revenus dans l'Union européenne durant la Grande Récession: le cas surprenant de la Roumanie

La Roumanie a enregistré la plus forte diminution des inégalités de revenus parmi tous les Etats membres de l'UE durant la récente récession: une baisse de 4,5 points du coefficient de Gini entre 2007 et 2010. Durant ces années, le pays a connu un grave fléchissement économique et a pris certaines des mesures d'assainissement budgétaire les plus strictes qui aient jamais été appliquées dans l'UE, y compris une réduction de 25 pour cent des traitements des agents de la fonction publique. Parallèlement, certaines catégories de ménages à faible revenu ont bénéficié de modestes augmentations des allocations sociales. Il apparaît donc que la baisse des inégalités reflète l'impact des réductions salariales dans la tranche supérieure de la distribution du revenu et des gains modestes pour les ménages à faible revenu.

La Roumanie demeure néanmoins un pays où les inégalités de revenus sont élevées. Cela est en grande partie imputable à l'écart entre les salariés et les individus qui sont établis à leur propre compte ou qui sont des travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale. En Roumanie, les travailleurs de ces deux dernières catégories représentent plus de 90 pour cent de l'emploi dans l'agriculture, qui elle-même assure 29 pour cent de l'emploi total – de loin le niveau le plus élevé par rapport à n'importe quel Etat membre de l'UE. La part élevée de l'emploi dans l'agriculture, et la proportion comparativement élevée de travailleurs indépendants et de travailleurs

familiaux collaborant à l'entreprise familiale, est une conséquence de la lente transition vers l'économie de marché. Seulement 37,5 pour cent des individus vivant dans les zones rurales sont salariés, tandis que 34,6 pour cent sont des travailleurs indépendants et 27,3 pour cent sont des travailleurs familiaux collaborant à l'entreprise familiale. Le sous-emploi dans les zones rurales est aussi un facteur essentiel des inégalités économiques en Roumanie, car les habitants ruraux ajoutent à l'agriculture de subsistance diverses formes de travail indépendant, d'emploi informel et d'emploi cyclique à l'étranger pour compléter leurs revenus. En moyenne, les ménages ne tirent que 36 pour cent de leur revenu du travail indépendant dans le secteur de l'agriculture, tandis que 55 pour cent de leur revenu provient du travail indépendant hors agriculture.

Il convient de souligner que la mesure des inégalités de revenus en Roumanie se heurte à des difficultés méthodologiques. Les formes de revenu provenant du travail indépendant, instables et souvent informelles et non déclarées, sont probablement sous-notifiées. Afin d'atténuer le problème de la non-réponse à l'item, l'Office national de statistique fait une estimation de ces valeurs. Cette généralisation de l'estimation de la production indépendante de produits agricoles dans les enquêtes sur le revenu des ménages en Roumanie entraîne des baisses significatives des indicateurs des inégalités de revenus.

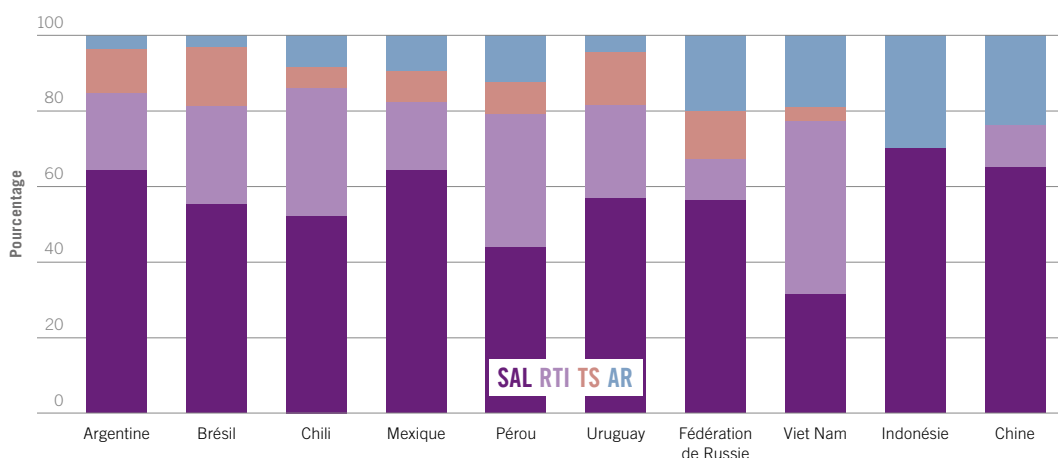
Source: Domnisoru, 2014.

9.2 Economies émergentes et économies en développement: une scène variée et mouvante

Part plus élevée du travail indépendant

Dans les économies émergentes et les économies en développement, la contribution des salaires au revenu des ménages est habituellement plus faible que dans les économies développées, allant d'environ 50-60 pour cent en Argentine, au Brésil, au Chili, au Mexique et dans la Fédération de Russie (niveaux semblables à ceux de la Grèce ou de l'Italie) à environ 40 pour cent au Pérou et à 30 pour cent au Viet Nam (voir la figure 32)³⁸. Inversement, le revenu du travail indépendant compte généralement pour une part plus importante du revenu des ménages que dans les économies développées, variant d'environ 10 pour cent dans la Fédération de Russie à plus de 40 pour cent au Viet Nam. La plus faible part moyenne des

Figure 32 Part des salaires dans les revenus des ménages: certaines économies émergentes et économies en développement, année la plus récente*



SAL = salaires; RTI = revenu du travail indépendant; TS = transferts sociaux; AR = autres revenus.

Notes: Dans le cas des économies émergentes et des économies en développement, le *revenu du travail indépendant* inclut les gains provenant de l'emploi soit comme travailleur indépendant, soit comme travailleur établi à son propre compte ayant des salariés, tandis que, pour le travailleur indépendant (employeur) dans les économies développées, il est possible de faire une distinction entre «revenu du travail» et bénéfices. Ce n'est pas le cas pour les économies émergentes et les économies en développement: dans ce cas, il est probable que le travail indépendant notifié inclut les bénéfices tirés de l'activité indépendante. Les *transferts sociaux* sont définis pour chaque économie comme exposé plus loin en détail. Les *autres revenus* incluent les paiements en nature, les *revenus du capital*, les revenus perçus par les membres de la famille âgés de 15 ans ou moins considérés comme inactifs et la différence entre la somme des revenus de tous les membres du ménage et du revenu total déclaré pour le ménage dans l'ensemble des données. Les *revenus du capital* sont inclus dans les *autres revenus* pour les économies émergentes et les économies en développement parce qu'ils ne peuvent pas être distingués des *autres sources de revenu*.

Dans le cas de l'Indonésie, les données ne permettent pas de faire une distinction entre le revenu du travail indépendant et les transferts sociaux. Dans le cas de la Chine, les données ne permettent pas d'indiquer les transferts sociaux en tant que catégorie unique et ils sont donc probablement inclus dans les «autres sources de revenu». Voir la note 38 en ce qui concerne les transferts sociaux en Chine décrits dans BIT, 2014e.

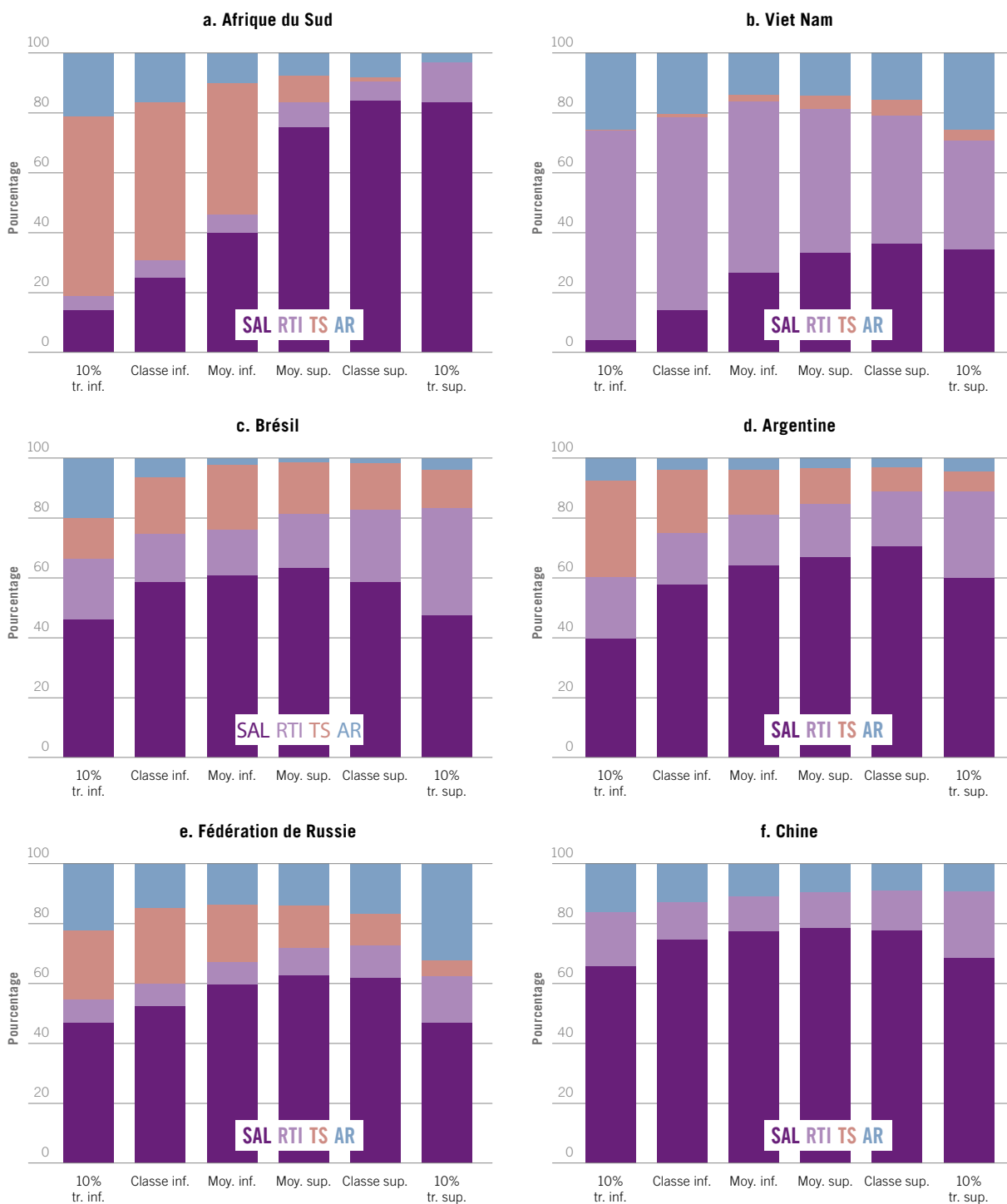
Dans la Fédération de Russie et au Viet Nam, les données ne permettent pas d'isoler les pensions et les indemnités de chômage versées par l'Etat. Par conséquent, les transferts sociaux représentent l'ensemble des revenus provenant du système de protection sociale, y compris les pensions et les allocations de chômage.

Dans tous les pays d'Amérique latine représentés dans la figure (Argentine, Brésil, Chili, Mexique, Pérou et Uruguay), les transferts sociaux sont la somme de tous les revenus provenant du système public de protection sociale (y compris les pensions de retraite et toutes les autres allocations sociales ne donnant pas lieu à la perception de cotisations) ainsi que les allocations versées par les institutions privées (par ex., les allocations reçues des associations religieuses comme cela est explicitement indiqué dans les données concernant l'Argentine).

* Voir l'appendice III pour une définition des dates et des sources des données.

Source: Estimations du BIT sur la base de sources nationales.

Figure 33 Revenus des ménages par groupe et par source dans certaines économies émergentes et économies en développement, année la plus récente



SAL = salaires; RTI = revenu du travail indépendant; TS = transferts sociaux; AR = autres revenus.

a-b: les salaires représentent moins de 30 pour cent du revenu des ménages parmi les 10 pour cent de ménages les plus pauvres.

c-f: les salaires représentent plus de 30 pour cent du revenu des ménages parmi les 10 pour cent de ménages les plus pauvres.

Source: Estimations du BIT.

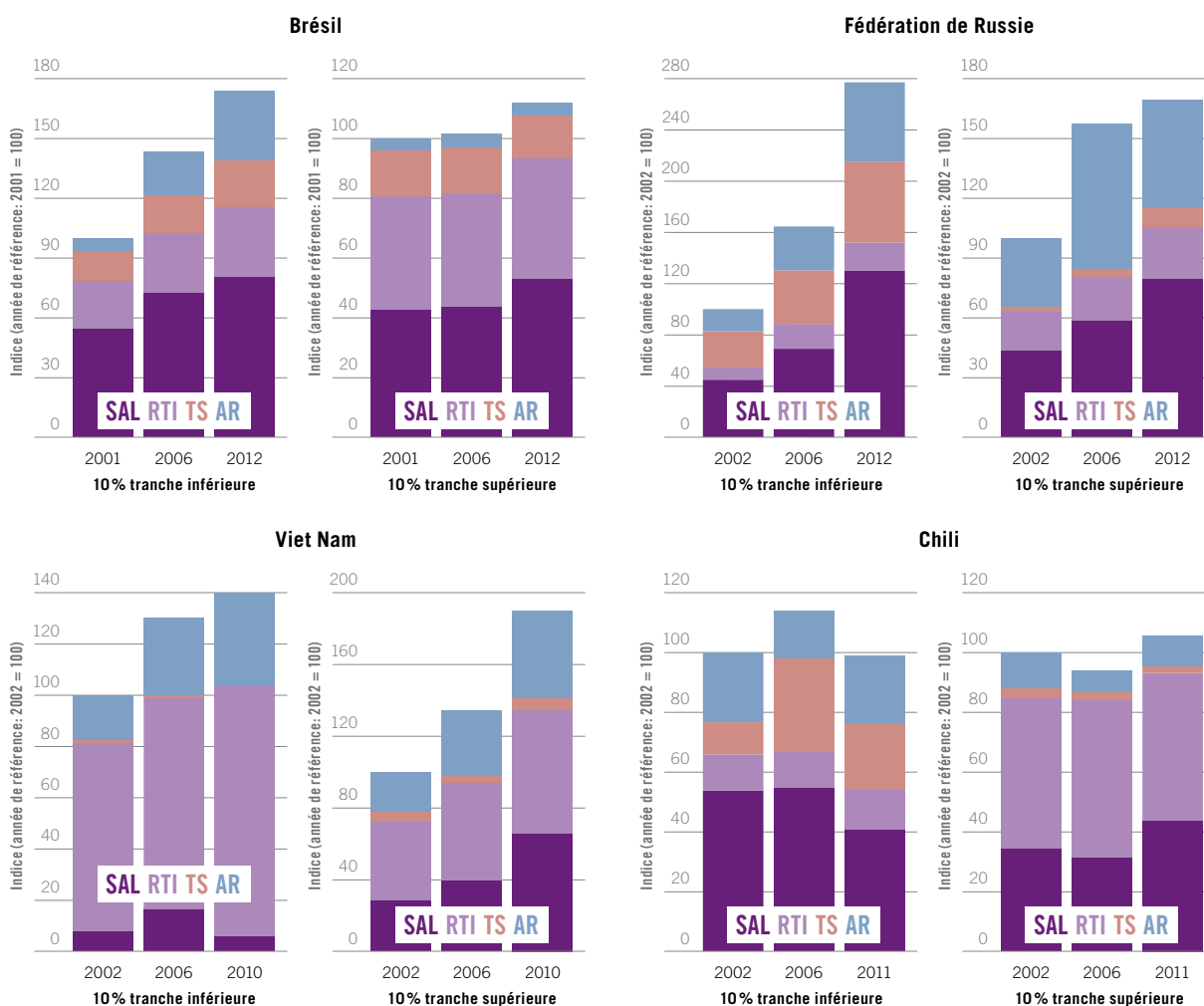
salaires et la part plus importante du revenu du travail indépendant correspondent logiquement à la différence structurelle au plan de la situation dans l'emploi entre les économies développées, d'une part, et les économies émergentes et économies en développement, d'autre part: la proportion des salariés dans l'emploi total est beaucoup plus faible – et la proportion des travailleurs indépendants bien plus élevée – dans ces dernières (voir la [figure 14](#) de la partie I). La part du revenu correspondant aux transferts sociaux va d'environ 5 pour cent à 20 pour cent du revenu des ménages, mais le contenu diffère selon le pays, comme cela est expliqué dans la note relative à la figure.

La part des salaires parmi les 10 pour cent de ménages de la tranche inférieure varie beaucoup dans les économies émergentes et les économies en développement, comme le montre la [figure 33](#). Pour ce groupement, les salaires vont d'environ 50 pour cent du revenu des ménages dans la Fédération de Russie à moins de 10 pour cent au Viet Nam. La part des salaires dans les groupes à revenu intermédiaire est aussi inégale. En Argentine, au Brésil, en Chine et dans la Fédération de Russie, la part des salaires augmente progressivement dans les classes moyennes avant de diminuer dans les groupes aux revenus les plus élevés. Par contre, en Afrique du Sud, la part des salaires affiche une forte hausse parmi les trois groupes à revenu élevé, les transferts sociaux représentant la part la plus importante du revenu pour ceux qui sont dans toute la moitié inférieure de la distribution.

Une forte croissance des salaires réels aide à atténuer les inégalités

Contrairement au cas de la plupart des économies développées, dominées par un contexte de croissance économique ralentie ou de récession persistante, la situation est beaucoup plus dynamique dans bon nombre des économies émergentes et économies en développement. Parmi les pays où les inégalités ont baissé, la tendance a souvent été déterminée par une forte croissance du revenu réel des ménages et surtout des salaires réels dans la tranche inférieure. C'est ce qui ressort de la [figure 34](#), qui montre l'évolution réelle (c'est-à-dire ajustée pour tenir compte de l'inflation) des revenus des ménages situés dans les 10 pour cent des tranches supérieure et inférieure, ventilés par source de revenu, pour certaines économies émergentes et économies en développement. Dans le cas du Brésil, les salaires réels des 10 pour cent de la tranche inférieure ont plus augmenté en termes réels entre 2001 et 2012 que ceux des 10 pour cent de la tranche supérieure. Les transferts sociaux et les autres sources de revenu ont aussi considérablement augmenté (en termes réels) entre 2001 et 2012 dans la tranche inférieure de la distribution. Dans la Fédération de Russie également, la baisse des inégalités entre 2002 et 2012 est intervenue dans un contexte d'augmentation bien plus rapide des revenus des ménages, avec une augmentation des transferts sociaux bien plus marquée dans la tranche inférieure que dans la tranche supérieure et une plus forte augmentation des salaires dans la tranche inférieure depuis 2006.

Figure 34 Croissance réelle des revenus des ménages par source de revenu pour les 10 pour cent des tranches supérieure et inférieure, certaines économies émergentes et économies en développement, 2001-02 et 2010-2012



SAL = salaires; RTI = revenu du travail indépendant; TS = transferts sociaux; AR = autres revenus.

Note: Le ratio D9/D1 utilisé dans le rapport ne peut pas être comparé au ratio des 10 pour cent de la tranche supérieure par rapport aux 10 pour cent de la tranche inférieure dans cette figure, car le premier est une mesure fondée sur une valeur de seuil et la présente figure montre des moyennes à l'intérieur de déciles.

Source: Estimations du BIT.

Les inégalités peuvent augmenter même lorsque les inégalités salariales diminuent

Dans certains pays, les inégalités ont augmenté en dépit d'inégalités salariales plus faibles. Dans le cas du Viet Nam, la part des salaires dans le revenu des ménages situés dans la tranche inférieure de la distribution du revenu a apparemment diminué, les hausses des revenus des ménages dépendant au lieu de cela de l'augmentation du revenu du travail indépendant et des autres sources de revenu. Cela pourrait s'expliquer par le fait que ceux qui tirent leur revenu des

salaires sont passés dans un groupe de revenu supérieur sur l'échelle des revenus, ce qui a provoqué une augmentation de la part du revenu du travail indépendant en pourcentage du revenu des ménages dans les 10 pour cent de la tranche inférieure. Comme la proportion des salariés est plus faible que dans les économies développées, les inégalités dans les économies émergentes et les économies en développement sont liées non seulement aux inégalités salariales parmi les salariés, mais aussi dans une large mesure à l'écart entre les salaires et le revenu du travail indépendant. Au Chili, les inégalités ont nettement diminué entre 2002 et 2006, car les transferts en faveur des ménages les plus pauvres ont augmenté, mais elles ont augmenté entre 2006 et 2011, car les salaires réels ont baissé dans la tranche inférieure.

10 Ecarts salariaux: quels travailleurs gagnent moins que les autres, et pourquoi?

Le niveau global des inégalités s'explique entre autres par les écarts salariaux entre les différents groupes de travailleurs. Pour combler ces écarts, il importe de comprendre pourquoi ils existent. Dans la section précédente du présent rapport, l'accent a été mis sur l'importance des salaires comme élément constitutif des revenus des ménages et on a montré comment l'évolution des salaires contribuait à celle des inégalités. Cependant, les caractéristiques des travailleurs dans l'ensemble de la distribution des revenus des ménages, sujettes à variations, sont aussi importantes, car même si une partie des inégalités peut s'expliquer par référence à des facteurs qui ont une incidence sur l'ensemble de l'économie, par exemple le rendement de l'éducation, d'autres facteurs sont plus spécifiques des groupes qui composent la tranche inférieure de la distribution des salaires.

Dans la présente section finale de la partie II, une attention spéciale est portée aux groupes qui sont souvent victimes de discrimination ou subissent d'autres désavantages sur le marché du travail, comme les femmes, les travailleurs migrants et ceux qui travaillent dans l'économie informelle. Même s'il est possible de concevoir des institutions et politiques du marché du travail, comme les salaires minima, de façon à couvrir tous les salariés en principe, pour réduire les inégalités il faut souvent une action supplémentaire et plus ciblée des pouvoirs publics. Le présent rapport montre que les femmes, les migrants et les travailleurs de l'économie informelle subissent parfois des «pénalités salariales» pour de multiples et complexes raisons qui diffèrent d'un pays à l'autre et que les pénalités se rencontrent à différents endroits de la distribution des salaires. Une bonne compréhension des raisons de ces pénalités salariales dans le contexte national et l'adoption de politiques visant à les éliminer pourraient contribuer à réduire de manière significative les inégalités de revenus.

Les femmes, les migrants et les travailleurs informels

Pour illustrer l'importance des écarts salariaux, ceux-ci sont calculés dans le présent rapport pour les femmes, les migrants et les travailleurs de l'économie informelle, dans l'ensemble de la distribution des revenus. Les écarts salariaux non ajustés s'entendent des rémunérations des hommes, des ressortissants nationaux, ou des travailleurs de l'économie formelle (à un percentile donné de la distribution des salaires), moins respectivement les rémunérations des femmes, ou des migrants, ou des travailleurs de l'économie informelle (au même percentile de la distribution). Les écarts non ajustés sont ensuite décomposés en un volet «expliqué» et un volet «non expliqué». Le «volet expliqué» prend en compte l'expérience; l'éducation (ventilée en quatre catégories); la catégorie professionnelle (cadre, travailleur très qualifié, semi-qualifié, faiblement qualifié et non qualifié); l'activité économique (environ dix catégories, y compris le secteur manufacturier, les services et l'administration publique); la localisation (zone urbaine, zone rurale); et l'intensité de travail (les heures travaillées). Lorsque les personnes visées sont sans expérience, l'âge est considéré comme une valeur de remplacement de l'expérience puisque l'éducation est aussi incluse dans la spécification. Le volet inexpliqué – ou pénalité salariale – est constitué de ce qui reste une fois qu'on a tenu compte de ces caractéristiques observables relatives au marché du travail, qui devraient en principe expliquer les différences de rémunération³⁹. La méthodologie complète est exposée à l'**appendice IV**.

Du point de vue de la politique à mener, la composante expliquée et la composante inexpliquée sont également importantes dans la mesure où elles constituent des moyens de corriger les écarts salariaux entre les groupes. Il convient d'emblée de souligner l'hétérogénéité de ces groupes, et c'est pourquoi les mesures appropriées à la disposition des pouvoirs publics varient. Il peut y avoir un chevauchement des facteurs sous-jacents de la composante expliquée et de la composante inexpliquée. En particulier, la composante inexpliquée peut cerner des pratiques discriminatoires qui peuvent aussi influencer sur les variables considérées dans la composante expliquée⁴⁰.

10.1 Ecart salarial fondé sur le sexe

Bon nombre de travaux de recherche ont essayé d'interpréter l'écart salarial fondé sur le sexe, et les facteurs qui ont été avancés par les chercheurs comprennent: 1) la sous-évaluation du travail des femmes; 2) les caractéristiques des lieux de travail (par exemple le degré de substituabilité entre travailleurs, la valeur du temps passé en communication directe, etc.); 3) la ségrégation fondée sur le sexe qui canalise les femmes vers les emplois à faible valeur ajoutée; 4) la structure globale des salaires du pays (qui peut être déterminée par des mécanismes de fixation des salaires qui peuvent avoir été conçus en ciblant principalement les travailleurs des secteurs dominés par les hommes); 5) le fait que les femmes sont considérées comme économiquement dépendantes; et 6) la probabilité que les femmes soient dans des secteurs non organisés ou qu'elles ne soient pas représentées dans les syndicats (Goldin, 2014; Chen *et al.*, 2013; Grimshaw, 2011; Rubery, Grimshaw et Figueiredo, 2005; Heinze et Wolf, 2010; Rubery, 2003). Les modèles de comportement familial peuvent aussi influencer sur l'écart salarial (voir l'**encadré 7** sur l'écart salarial lié à la maternité).

Encadré 7 Ecart salarial lié à la maternité

Qu'est-ce que l'écart salarial lié à la maternité?

L'écart salarial lié à la maternité mesure l'écart salarial entre les mères et les non-mères, ces dernières étant définies dans la plupart des études économétriques comme étant les femmes sans enfants à charge. Cet écart est différent de l'écart salarial fondé sur le sexe, qui mesure l'écart salarial entre toutes les femmes et tous les hommes composant la main-d'œuvre. Il existe une littérature internationale considérable concernant l'écart salarial lié à la maternité, mais les différences au plan des méthodologies et des définitions des mères et des non-mères créent des difficultés pour comparer les estimations. En outre, dans beaucoup de pays, il est fréquent que les données ne se prêtent pas à ce type d'analyse, en général parce que les questions posées dans les enquêtes rendent difficile de déterminer qui est la mère ou le père d'un enfant (en particulier dans les pays en développement où la famille nucléaire est moins commune). Néanmoins, de nombreuses études utilisent des données internationales harmonisées sur l'emploi et les rémunérations qui fournissent une base utile pour des comparaisons entre pays, et d'autres fournissent des analyses des tendances pour tel ou tel pays qui sont instructives. Des données concernant l'écart salarial lié à la maternité sont présentées ci-dessous pour un certain nombre de pays; cependant, les chiffres ne sont pas directement comparables, pour les raisons qu'on vient d'évoquer.

Il ressort des travaux de recherche disponibles que l'écart salarial lié à la maternité non ajusté est généralement plus important dans les pays en développement que dans les pays développés. Au niveau mondial, cet écart augmente avec le nombre d'enfants qu'a une femme; dans beaucoup de pays européens, par exemple, le fait d'avoir un enfant n'a qu'un faible effet négatif, mais les femmes qui ont deux et surtout trois enfants subissent une forte pénalité salariale. Dans les pays en développement, les éléments d'information donnent à penser que le sexe de l'enfant peut avoir son importance, car les filles peuvent être plus susceptibles d'aider à l'accomplissement des tâches ménagères et des soins à la personne que les fils, ce qui a un effet de réduction sur l'écart salarial lié à la maternité. La question de savoir si la pénalité salariale liée à la maternité s'accumule dans le temps varie aussi d'un pays à l'autre. Par exemple, dans certains pays, il a été constaté que les mères qui étaient très attachées à leur emploi subissaient une diminution de leur salaire immédiatement à la reprise de leur emploi, mais qu'elles rattrapaient rapidement les non-mères. En bref, si l'existence d'un écart salarial lié à la maternité semble universelle, l'ampleur de l'effet qu'a la maternité sur le salaire varie d'un pays à l'autre.

Explications de l'écart salarial lié à la maternité

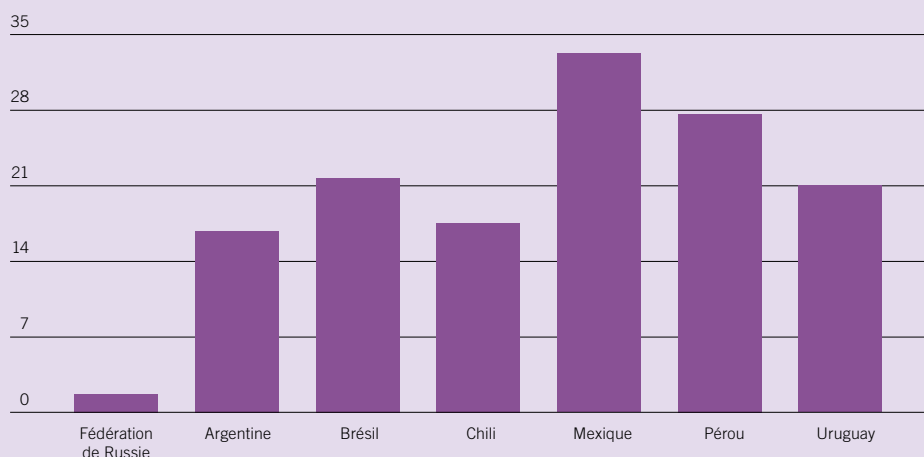
Les principales raisons avancées pour expliquer l'écart salarial relèvent de cadres analytiques différents.

Une approche fondée sur les aspects *économiques* tend à mettre l'accent sur les facteurs suivants: 1) la diminution du «capital humain», ou des connaissances, due aux interruptions de la vie professionnelle ou aux réductions du temps de travail, et l'éventuel affaiblissement de la tendance à rechercher une formation ou des postes mieux payés comportant plus de responsabilités; et 2) l'emploi à des postes qui tiennent compte des besoins des familles, comme les postes à temps partiel, qui généralement ne sont pas aussi bien rémunérés.

Une approche *sociologique* tend à souligner que: 1) les employeurs peuvent prendre leurs décisions en matière d'embauche et de promotion sur la base de préjugés classiques concernant les fardeaux imposés par les familles sur le temps et l'énergie des mères; 2) les crèches et autres installations destinées à concilier le travail et la vie de famille sont en nombre insuffisant ou coûtent cher; et 3) les professions et les lieux de travail où les femmes sont majoritaires vont en général de pair avec des rémunérations moindres comparativement aux professions à dominante masculine en raison de la sous-évaluation du travail des femmes.

Une approche *institutionnaliste comparative* souligne que: 1) les pays offrent aux femmes des possibilités très différentes d'accès à des emplois à rémunération élevée au moyen de politiques spécifiques (par ex., l'offre de crèches, d'un congé de maternité et d'un congé de paternité); 2) le système d'imposition et d'allocations d'un pays peut offrir des avantages fiscaux aux mères qui sont considérées comme économiquement dépendantes; 3) l'ampleur de l'écart salarial lié à la maternité varie avec le niveau des inégalités dans la structure salariale

Figure 35 Écart salarial lié à la maternité dans certaines économies émergentes et économies en développement, année la plus récente



Note: L'écart salarial lié à la maternité est défini par la formule suivante: $MPG = ((Enm - Em) \div Enm) \times 100$, dans laquelle Enm est la rémunération mensuelle moyenne brute des femmes qui ne sont pas mères et Em est la rémunération mensuelle moyenne brute des mères.

Source: Estimations du BIT concernant les tendances de l'écart salarial lié à la maternité. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

globale du pays; 4) le contexte culturel et familial a son importance, surtout dans les pays où les interventions des pouvoirs publics sont moins développées; et 5) la mise en œuvre des politiques en matière de protection ou de non-discrimination peut être déficiente lorsque celles-ci ne sont pas appliquées ou respectées, par exemple dans le secteur informel ou dans le cadre de dispositions relatives à l'emploi non régulier dans le secteur formel.

Comment combler l'écart salarial lié à la maternité

L'ampleur de l'écart salarial lié à la maternité et la pertinence de certaines des explications exposées ci-dessus dépendent de multiples facteurs dans un pays donné: lois, politiques et mesures concernant la relation travail-famille, institutions du marché du travail, préjugés fondés sur le sexe et attentes sociétales. Néanmoins, certaines recommandations générales peuvent être utiles pour corriger la situation:

- Un congé parental avec protection de l'emploi d'une durée adéquate assorti d'une rémunération basée sur le revenu, financée par l'assurance sociale ou sur fonds publics, pour les femmes comme pour les hommes, avec une disposition spécifique concernant les pères.
- L'accès à des services de garde d'enfants abordables et de qualité et des dispositions en matière de flexibilité du travail pour tous les travailleurs.
- Des règles en matière d'imposition et d'allocations qui traitent les mères comme des adultes économiquement indépendants.
- La prise en compte des problèmes de mise en œuvre des politiques relatives à l'équilibre travail-vie de famille et des politiques sociales.
- La prévention et l'élimination de la discrimination liée à la maternité et aux responsabilités familiales et la création d'une culture du lieu de travail qui prenne en compte les besoins des familles.
- Le droit à des horaires de travail réglementés et flexibles, y compris l'amélioration de la qualité des emplois à temps partiel et l'accès à ces emplois pour les femmes et les hommes.

Source: Grimshaw et Rubery, à paraître.

Les facteurs inexpliqués demeurent importants

La [figure 36](#) montre l'écart salarial entre hommes et femmes, calculé pour chaque décile de la distribution des salaires et divisé en un volet expliqué et un volet inexpliqué, pour certains pays. Les salariés sont classés en fonction de leur niveau de salaire, depuis le premier décile (le plus bas) jusqu'au neuvième décile (le plus élevé). L'écart salarial non ajusté total est la somme des deux colonnes: la colonne foncée représente la proportion de l'écart salarial qui s'explique par les caractéristiques observables relatives au marché du travail, et la colonne claire représente l'écart «inexpliqué». Les écarts sont présentés en valeurs absolues; par exemple, dans le premier décile en Belgique, il y a un écart salarial fondé sur le sexe non ajusté d'environ 400 euros, tandis qu'en Estonie il est d'environ 50 euros. Les formes des décompositions varient d'un pays et d'un groupe à l'autre. En Belgique et en Estonie, les femmes perçoivent des salaires inférieurs à ceux des hommes tout au long de la distribution, mais le volet «inexpliqué» de l'écart est généralement plus important pour les femmes dont la rémunération est élevée. Aux Etats-Unis, le volet «inexpliqué» est proportionnellement peu important et concerne principalement les femmes dont la rémunération est élevée. Au Pérou et au Viet Nam, le volet inexpliqué a tendance à augmenter aux niveaux de la distribution où les rémunérations sont élevées. En revanche, en Suède l'écart salarial fondé sur le sexe non ajusté est très faible (la colonne claire et la colonne foncée s'équilibrent mutuellement; les colonnes foncées négatives signifient que les femmes gagneraient effectivement plus que les hommes si la discrimination et d'autres facteurs inexpliqués n'existaient pas). Une situation similaire s'observe au Chili et dans la Fédération de Russie, où la discrimination et d'autres facteurs inexpliqués à eux seuls sont à l'origine des différences de rémunération entre les hommes et les femmes.

La [figure 37](#) présente 1) le niveau de l'écart salarial moyen fondé sur le sexe au plan national (la colonne foncée) et 2) une estimation contrefactuelle de la contribution du volet «inexpliqué» à l'écart salarial non ajusté total (la colonne claire). L'écart salarial contrefactuel est l'écart qui existerait si les hommes et les femmes recevaient une rémunération basée uniquement sur leurs caractéristiques observables relatives au marché du travail considérées dans le présent rapport (à savoir l'éducation, l'expérience, l'activité économique, la localisation, l'intensité de travail et la profession). Une fois que ces ajustements sont pris en compte, dans notre échantillon d'économies développées ([figure 37a](#)) l'écart salarial moyen fondé sur le sexe disparaît quasiment (par ex., Autriche, Islande, Italie) ou s'inverse même (par ex., Lituanie, Slovaquie, Suède) dans environ la moitié des pays étudiés. Il diminue substantiellement dans les autres pays mais demeure en grande partie expliqué en Allemagne et aux Etats-Unis. Parmi les économies émergentes et les économies en développement étudiées (voir la [figure 37b](#)), l'écart salarial fondé sur le sexe s'inverse au Brésil et dans la Fédération de Russie. Dans tous les autres pays de l'échantillon, il diminue substantiellement, encore que dans une proportion moindre en Argentine et au Pérou, où une bonne part de l'écart est aussi due aux différences concernant l'éducation et d'autres caractéristiques observables relatives au marché du travail. L'existence d'écarts salariaux fondés sur le sexe «inexpliqués» négatifs (c'est-à-dire les colonnes claires négatives) en présence d'écarts

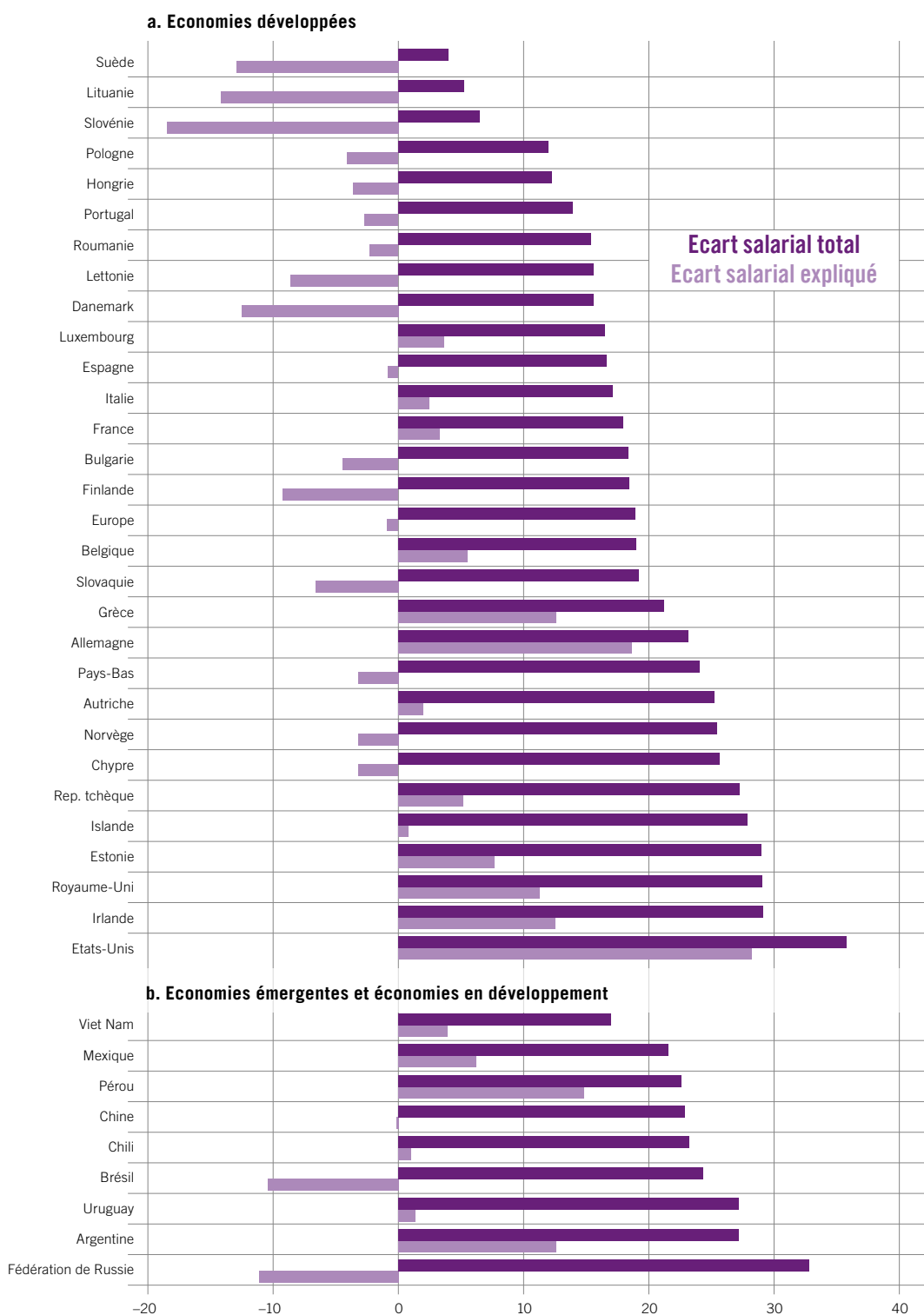
Figure 36 Ecarts salariaux fondés sur le sexe expliqués et inexpliqués dans certains pays, année la plus récente



Note: En Europe en 2010, les femmes se trouvant dans les 10 pour cent de la tranche inférieure gagnaient environ 100 euros par mois de moins que les 10 pour cent d'hommes se trouvant dans cette même tranche. Inversement, les femmes se trouvant dans les 10 pour cent de la tranche supérieure gagnaient près de 700 euros de moins que les 10 pour cent d'hommes se trouvant dans cette même tranche.

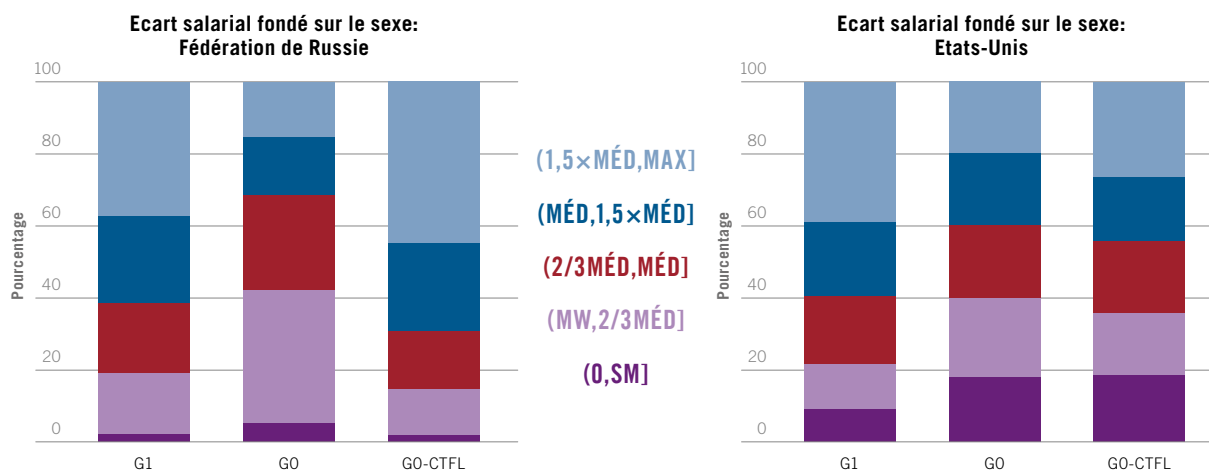
Source: Estimations du BIT.

Figure 37 Elimination de la pénalité salariale inexplicée fondée sur le sexe: écart salarial moyen avant et après ajustement dans certaines économies, année la plus récente: a. Economies développées; b. Economies émergentes et économies en développement



Source: Estimations du BIT. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

Figure 38 Distribution des salaires et distribution contrefactuelle des salaires, Etats-Unis et Fédération de Russie, année la plus récente



G1: distribution des salaires pour les hommes; G0: distribution des salaires pour les femmes; GO-CTFL: distribution des salaires pour les femmes une fois que la composante inexplicite est éliminée et que l'écart est entièrement exprimé par la composante explicite.

(0, SM) = jusque et y compris les salariés touchant le salaire minimum; (SM, 2/3MÉD) = au-dessus du salaire minimum et jusque et y compris les salariés touchant les deux tiers du salaire médian; (2/3MÉD, MÉD) = au-dessus des deux tiers du salaire médian et jusqu'aux salariés touchant exactement le salaire médian; (MÉD, 1,5×MÉD) = au-dessus du salaire médian et jusqu'aux salariés touchant 1,5 fois le salaire médian; (1,5×MÉD, MAX) = au-dessus de 1,5 fois le salaire médian jusqu'à la valeur salariale observée la plus élevée.

Source: Estimations du BIT.

salariaux non ajustés positifs (c'est-à-dire les colonnes foncées positives) souligne qu'il importe de mieux comprendre les facteurs qui influent sur la rémunération des hommes et des femmes à égalité de niveau d'expérience, de qualifications et d'autres caractéristiques observables relatives au marché du travail afin de les corriger efficacement.

La figure 38 montre les résultats obtenus lorsqu'on utilise une estimation contrefactuelle à différents niveaux de salaires pour deux pays pour lesquels des données sont disponibles, les Etats-Unis et la Fédération de Russie. La première colonne montre la distribution des hommes selon le niveau de salaire, la deuxième colonne montre la distribution des femmes et la troisième colonne montre la distribution des femmes en l'absence de l'écart salarial inexplicite. Dans la logique de la figure 36 – qui montrait qu'aux Etats-Unis l'écart salarial inexplicite était faible dans la tranche inférieure –, l'élimination du volet inexplicite entraîne la plus forte augmentation de la proportion de femmes dans la catégorie supérieure dont le salaire est supérieur à 1,5 fois le salaire médian (où, selon la figure 38, la pénalité salariale inexplicite est la plus forte). Dans la Fédération de Russie, une fois que la pénalité inexplicite est éliminée, le pourcentage de femmes faiblement rémunérées diminue considérablement et la proportion de femmes qui gagnent un salaire égal à au moins une fois et demie le salaire médian augmente.

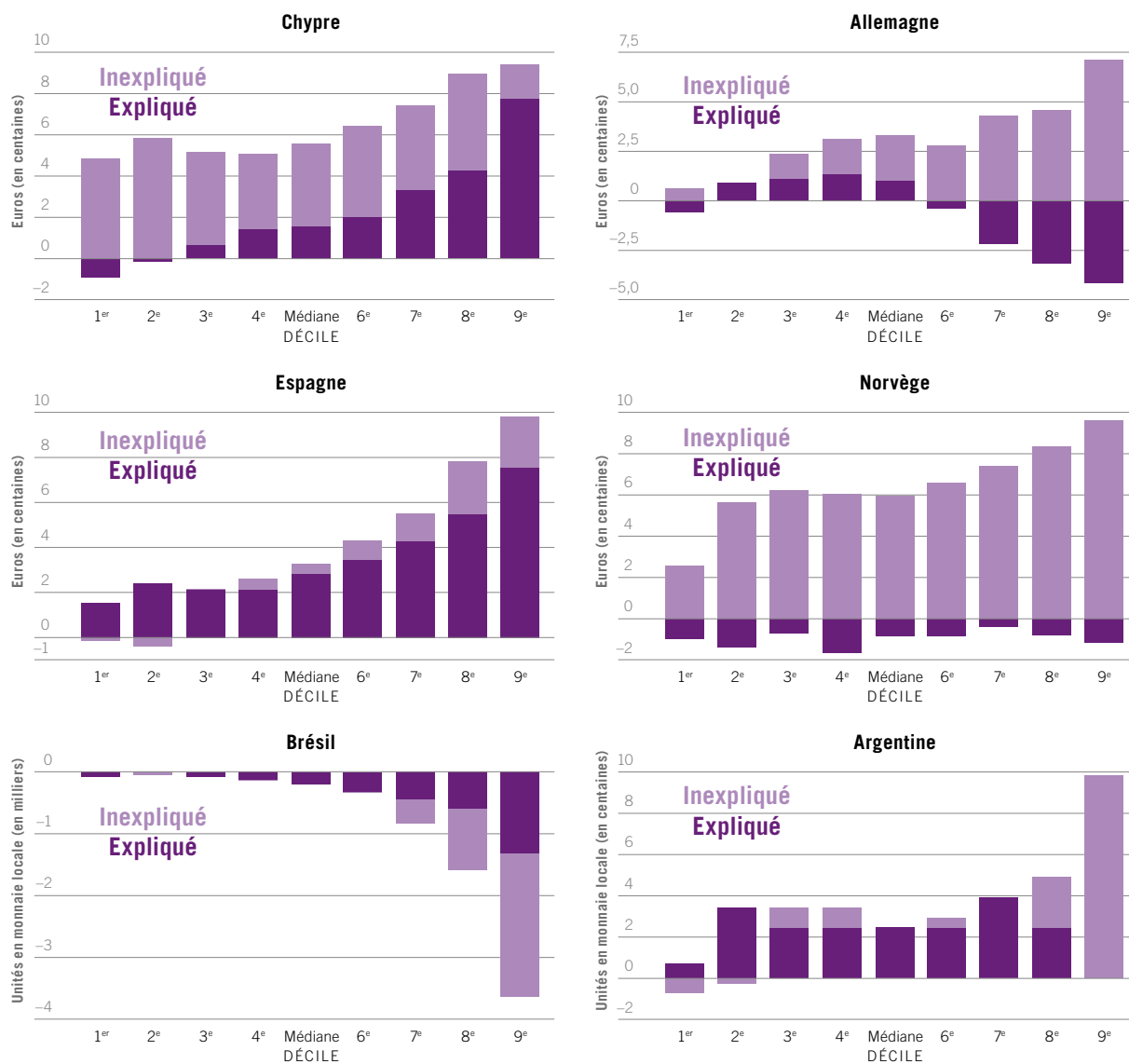
10.2 Ecart salarial lié à la migration

Il est possible de faire une analyse similaire pour comparer les salaires des migrants et ceux des travailleurs nationaux. Les raisons pour lesquelles les salaires des migrants peuvent différer de ceux des ressortissants nationaux sont nombreuses, notamment le fait que leurs caractéristiques personnelles, comme leur niveau de qualifications, sont susceptibles de les avantager ou de les désavantager dans leur pays de destination. Une partie de l'écart est aussi inexplicée. La discrimination exercée par les employeurs à l'égard des migrants en raison de facteurs comme les préjugés et la méfiance peut rendre compte d'une partie de l'écart salarial inexplicé (Solé et Parella, 2003). Certains travaux de recherche attribuent aussi ces écarts aux différences au plan du rendement de l'éducation acquise à l'étranger; les employeurs peuvent avoir des doutes quant à la qualité de l'éducation acquise à l'étranger (Barrett, McGuinness et O'Brien, 2012). Les migrants, surtout ceux qui sont célibataires, peuvent aussi toucher des salaires inférieurs à ceux des nationaux s'ils sont considérés comme ayant des besoins moindres en termes de revenu que leurs homologues nationaux ayant une famille à charge (Rubery, 2003). Dans d'autres cas, les migrants peuvent être sous-représentés ou non représentés dans les structures de représentation collective parce qu'ils ont du mal à s'organiser ou parce que les nationaux dominent la représentation d'une manière générale – ce qui pourrait s'exacerber si les migrants sont perçus comme une menace pour l'accès à l'emploi à bas salaires des nationaux (*ibid.*, 2003).

La figure 39 montre qu'en Allemagne, par exemple, les travailleurs migrants à salaire élevé gagnent moins que leurs homologues nationaux, alors même que leurs salaires seraient plus élevés que ceux des ressortissants nationaux s'ils étaient rémunérés en fonction de leurs qualités relatives au marché du travail (la colonne foncée est négative). En Argentine également, l'écart salarial entre les migrants et les ressortissants nationaux les mieux rémunérés est exclusivement dû au volet inexplicé. A Chypre, même si l'écart salarial non ajusté total est plus important dans la tranche supérieure que dans la tranche inférieure de la distribution des salaires, le volet inexplicé est à l'origine d'une part plus importante de l'écart dans la tranche inférieure. Cela signifie que l'écart salarial est certes plus faible dans la tranche inférieure, mais que les travailleurs migrants de cette tranche gagneraient plus que leurs homologues nationaux s'ils étaient rémunérés en fonction de leurs seules qualités observables relatives au marché du travail. En revanche, parmi les travailleurs fortement rémunérés, l'écart est important mais peut être attribué au fait que les migrants ont des niveaux d'éducation plus bas et à d'autres caractéristiques observables relatives au marché du travail. Le Brésil fait exception: selon les données disponibles tirées des enquêtes, les migrants qui touchent un salaire élevé (pour la plupart des diplômés de l'université) gagnent plus que les ressortissants nationaux à salaire élevé aussi bien pour des raisons expliquées qu'inexpliquées.

La figure 40 montre ce qui resterait de l'écart salarial si le volet inexplicé était éliminé, en utilisant la même approche contrefactuelle que celle employée précédemment pour l'écart salarial fondé sur le sexe. Parmi les économies développées (figure 40a), en Allemagne, au Danemark, au Luxembourg, en Norvège, aux Pays-Bas, en Pologne et en Suède, l'écart salarial moyen s'inverse lorsque le

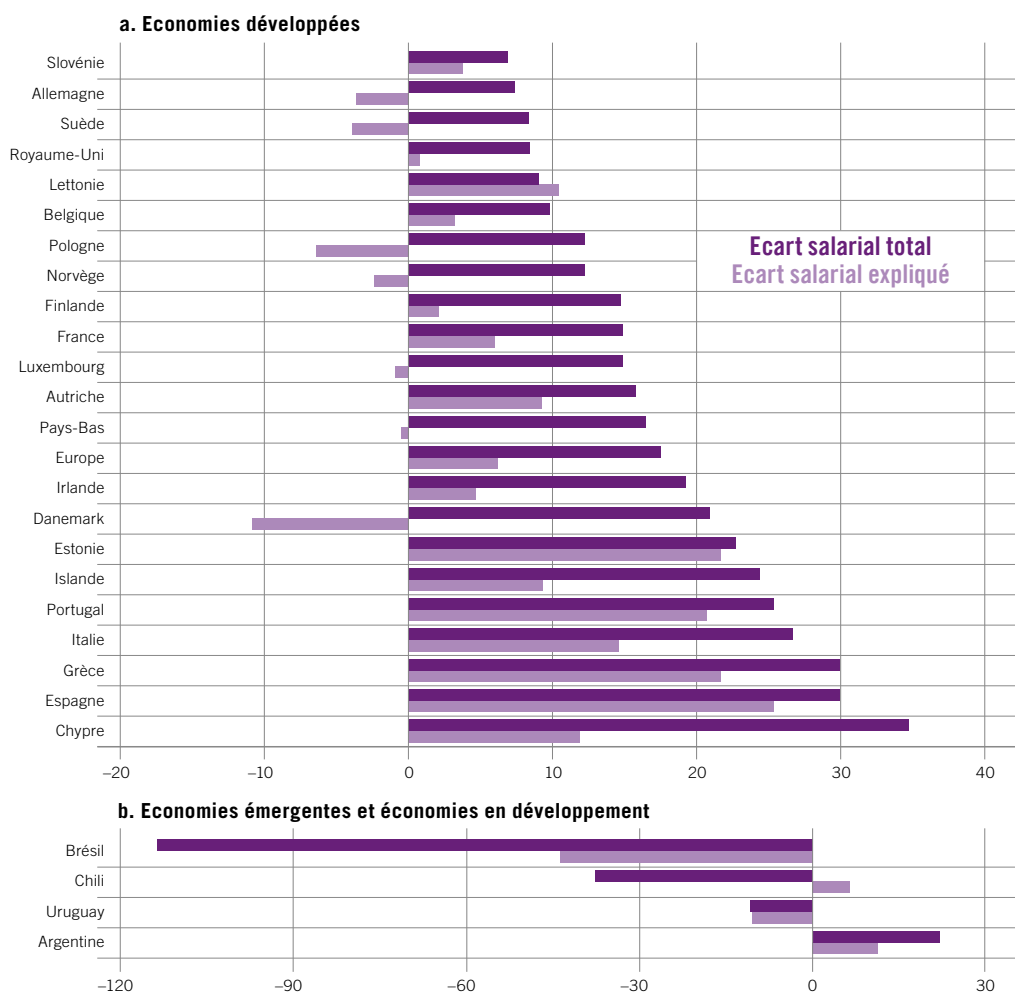
Figure 39 Ecart salarial expliqué et inexpliqué entre les migrants et les ressortissants nationaux dans certains pays, année la plus récente



Source: Estimations du BIT.

volet inexpliqué est éliminé, ce qui signifie qu'en moyenne les travailleurs migrants peuvent avoir un niveau d'éducation ou d'expérience plus élevé, travailler dans des régions où les salaires sont plus élevés, ou être dans une plus large mesure très qualifiés, etc., comparativement à leurs homologues nationaux. Dans la plupart des autres pays, la pénalité liée à la migration diminue mais n'est pas éliminée après l'ajustement. Dans les économies émergentes et les économies en développement pour lesquelles les données permettent de faire cette analyse (figure 40b), les résultats sont similaires, à l'exception du Chili. Dans ce pays, les travailleurs migrants gagnent en moyenne plus que leurs homologues nationaux, encore que, s'ils étaient

Figure 40 Élimination de la pénalité salariale liée à la migration inexpliquée: écart salarial moyen avant et après ajustement dans certaines économies, année la plus récente

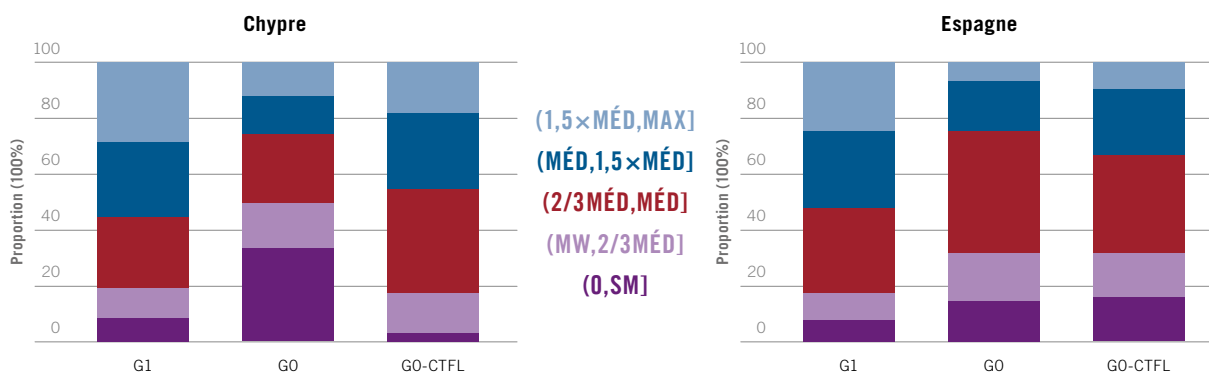


Source: Estimations du BIT. Les données peuvent être consultées à l'adresse www.ilo.org/gwr-figures.

rémunérés en fonction de leurs qualités observables relatives au marché du travail, ils gagneraient légèrement moins que les travailleurs nationaux (comme le montre l'augmentation de la colonne claire).

La figure 41 montre l'hypothèse contrefactuelle appliquée sur l'ensemble de la distribution des salaires, pour deux pays, Chypre et l'Espagne. La première colonne montre la distribution des salaires pour les salariés nationaux, tandis que la deuxième colonne présente la même information pour les salariés migrants. La troisième colonne montre comment les migrants seraient distribués dans ces groupes si l'écart salarial «inexpliqué» était éliminé. On voit qu'à Chypre les travailleurs migrants sont fortement représentés dans les groupes où les salaires sont les plus bas⁴¹. Cependant, cette situation change nettement une fois que la pénalité salariale inexpliquée est éliminée, avec la distribution des salaires des migrants qui devient plus semblable à celle des salaires des nationaux. Cela est cohérent par

Figure 41 Distribution des salaires et distribution contrefactuelle des salaires pour Chypre et l'Espagne, année la plus récente



G1: distribution des salaires pour les nationaux, GO: distribution des salaires pour les migrants, GO-CTFL: distribution des salaires pour les migrants une fois que la composante inexplicite est éliminée et que l'écart est entièrement exprimé par la composante expliquée.

(0, SM] = jusque et y compris les salariés touchant le salaire minimum; (SM, 2/3MÉD] = au-dessus du salaire minimum et jusque et y compris les salariés touchant les deux tiers du salaire médian; (2/3MÉD, MÉD] = au-dessus des deux tiers du salaire médian et jusqu'aux salariés touchant exactement le salaire médian; (MÉD, 1,5×MÉD] = au-dessus du salaire médian et jusqu'aux salariés touchant 1,5 fois le salaire médian; (1,5×MÉD, MAX] = au-dessus de 1,5 fois le salaire médian jusqu'à la valeur salariale observée la plus élevée. Dans le cas de Chypre où il n'y a pas de politique relative aux salaires minima, le premier point de séparation est la moitié du salaire médian (c'est-à-dire (0, 1/2MÉD] = depuis le revenu le plus bas enregistré jusqu'aux salariés touchant la moitié du salaire médian).

Source: Estimations du BIT.

rapport à la [figure 37a](#), qui montre que le volet inexplicite contribue plus à l'écart salarial dans la tranche inférieure de la distribution des salaires. En revanche, les changements correspondants en Espagne sont plus limités, car l'essentiel de l'écart salarial entre les migrants et les nationaux s'explique par une différence au plan des facteurs observables.

10.3 Ecart salarial lié à l'économie informelle

Analyser les écarts salariaux liés à l'économie informelle est une tâche complexe, notamment parce qu'il existe un grand nombre de situations et de phénomènes différents susceptibles de relever de l'«économie informelle». D'un point de vue statistique, l'emploi informel inclut aussi bien l'emploi dans le secteur informel que l'emploi informel en dehors de ce secteur⁴². Dans la pratique, les travailleurs de l'économie informelle diffèrent beaucoup les uns des autres aux plans du revenu, de la situation dans l'emploi, du secteur, du type et de la taille de l'entreprise et/ou du degré de couverture de la protection sociale et de la protection de l'emploi.

Rôle de la segmentation et de la rentabilité

Les écarts salariaux qui frappent ceux qui sont dans l'économie informelle peuvent se produire pour diverses raisons, mais il est couramment posé comme hypothèse qu'il existe sous une forme ou une autre une segmentation du marché du travail entre les emplois formels et les emplois informels (voir l'[encadré 8](#) sur le cas de l'Argentine). Les travailleurs du secteur formel peuvent être couverts

Encadré 8 Informalité et segmentation du marché du travail en Argentine

En Argentine, la part de l'emploi informel dans l'emploi total a augmenté durant les années 1990 puis a nettement diminué entre 2003 et 2011, même s'il est demeuré élevé. Prises ensemble, la part des travailleurs indépendants dans l'emploi total et celle des employés rémunérés informels (mesurée comme étant la part des travailleurs qui reçoivent un salaire mais qui ne sont pas enregistrés à la sécurité sociale) ont baissé à partir d'un niveau record de plus de 60 pour cent au début des années 2000 pour s'établir à un peu moins de 50 pour cent en 2011. Parmi les employés rémunérés, la part de l'emploi non enregistré a baissé, passant de 49,1 pour cent en 2003 à 34,5 pour cent en 2011. La part de l'emploi informel parmi les travailleurs domestiques (un secteur qui représente 10 pour cent de l'ensemble des employés rémunérés, pour la plupart des femmes) a augmenté, passant de 89 pour cent en 1995 à 96,5 pour cent en 2003, puis a baissé pour s'établir à 84 pour cent en 2011*. Cette diminution de l'informalité est intervenue dans le contexte d'un ensemble de politiques macroéconomiques différentes de celles qui étaient appliquées dans les années 1990, et a été obtenue en partie par la mise en œuvre d'une série de politiques conçues pour faciliter la formalisation et la suppression des politiques antérieures qui visaient à accroître la flexibilité du marché du travail.

En Argentine, les résultats d'une analyse statistique de rémunération prenant en compte des caractéristiques des travailleurs montrent qu'il y avait un écart important et positif de 24,2 pour cent en 2010-11 dans les transitions de l'emploi informel à l'emploi salarié formel, et un écart moindre, mais toujours important, de 16,3 pour cent, lors du passage de l'emploi salarié informel à l'emploi salarié formel dans des emplois atypiques – c'est-à-dire des contrats de durée déterminée et des contrats de travail à temps partiel involontaires.

* Cette baisse du pourcentage des employés domestiques non enregistrés est probablement due, en partie, à la mise en œuvre d'incitations fiscales en faveur de l'enregistrement des travailleurs de ce type.

Source: *Bertranou et al., 2013.*

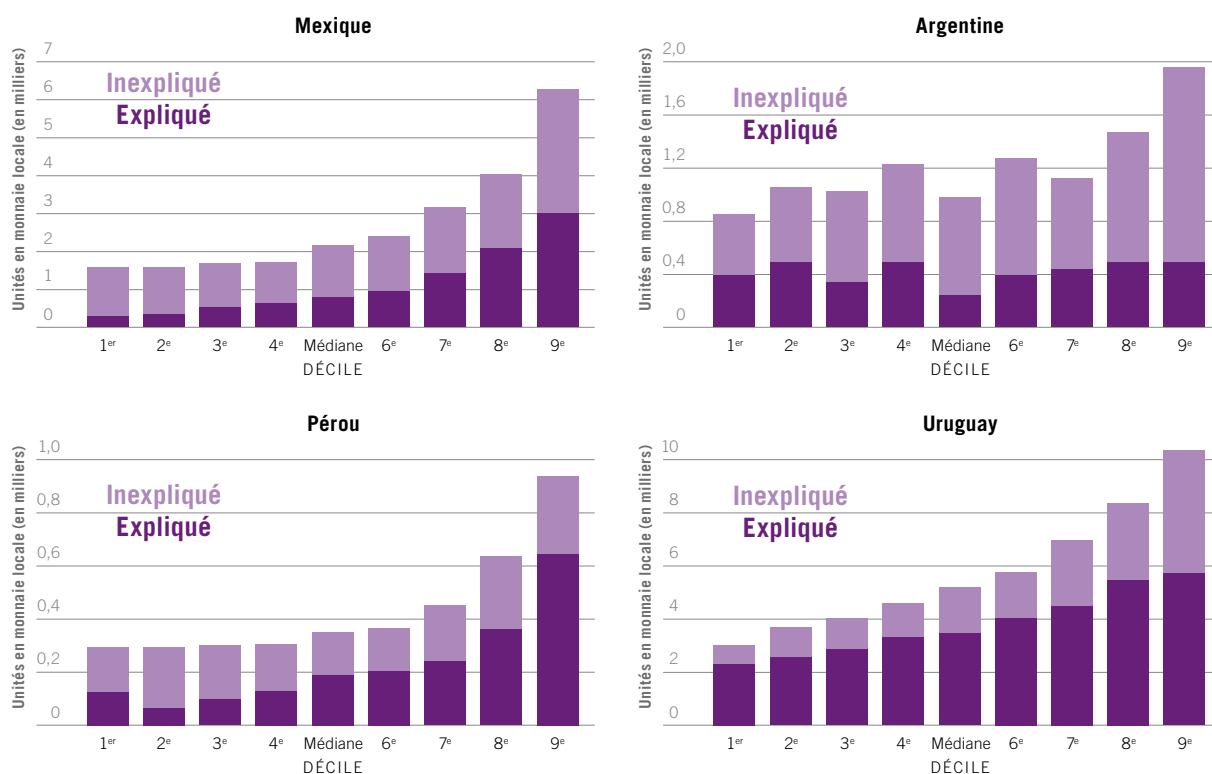
par la réglementation des salaires, comme les dispositions concernant le salaire minimum ou la négociation collective, et les systèmes de protection sociale, auxquels les travailleurs informels peuvent ne pas avoir accès, soit parce que les lois pertinentes ne les couvrent pas, soit parce qu'elles ne sont pas effectivement appliquées. Par exemple, une récente étude utilisant des enquêtes sur les ménages et la population active pour 11 économies émergentes et économies en développement a montré qu'un tiers des salariés qui étaient en principe en droit de toucher le salaire minimum étaient en fait payés moins; la proportion de personnes moins rémunérées est aussi élevée chez les femmes, les minorités ethniques et les travailleurs de l'économie informelle et des zones rurales (*Rani et al., 2013*).

Une autre explication est liée à la rentabilité des entreprises: si les entreprises du secteur formel sont plus rentables que les entreprises du secteur informel, elles peuvent être plus susceptibles de partager leurs bénéfices avec les travailleurs, ce qui crée une prime salariale dans le secteur formel (*Rand et Torm, 2012*). Une partie de l'écart peut être éliminée par des mesures générales ainsi que des mesures spécialement conçues qui facilitent la «formalisation» – l'incorporation des travailleurs et des unités économiques de l'économie informelle dans l'économie formelle.

Éliminer l'écart inexpliqué ne constitue qu'une partie de la solution

La figure 42 montre les écarts salariaux subis par les travailleurs de l'économie informelle pour certains pays d'Amérique latine. Les caractéristiques observables des travailleurs de l'économie informelle relatives au marché du travail diffèrent de celles des travailleurs de l'économie formelle sur tous les points de la distribution des salaires et pour tous les pays étudiés (c'est-à-dire qu'il y a un écart expliqué dans toute la distribution). Mais, parallèlement, le volet inexpliqué de l'écart salarial demeure important. Dans certains pays, comme l'Argentine (voir l'encadré 8) et le Mexique, le volet inexpliqué de l'écart salarial est plus important que le volet expliqué pour la plupart des déciles. Au Pérou, la composante expliquée et la composante inexpliquée contribuent à peu près à égalité à l'écart salarial, tandis qu'en Uruguay l'essentiel de l'écart salarial est imputable aux caractéristiques observables des travailleurs relatives au marché du travail.

Figure 42 Écarts salariaux liés à l'informalité expliqués et inexpliqués dans certains pays d'Amérique latine, année la plus récente



Source: Estimations du BIT.

11 Introduction: la difficile mission des pouvoirs publics

Comme indiqué dans l'introduction de la partie I, les débats concernant les politiques salariales ont changé d'orientation ces dernières années et de nombreux gouvernements ont entrepris de mettre en œuvre des politiques nouvelles ou plus ambitieuses pour s'attaquer aux problèmes des bas salaires et des inégalités. Dans certaines économies émergentes et économies en développement, cette nouvelle orientation des politiques salariales a constitué une composante essentielle des stratégies visant à réduire la pauvreté et les inégalités. Dans les économies développées, les préoccupations concernant la faiblesse de la demande globale, marquée en particulier par une consommation des ménages insuffisante, ont également accru l'attention donnée aux politiques salariales. Nombreux sont les commentateurs qui ont souligné que la baisse ou la stagnation des salaires dans une grande partie de la zone euro augmentaient le risque de déflation (Wolf, 2014b; OCDE, 2014b). Les préoccupations d'ordre macroéconomique au sujet de la demande globale et de l'évolution des prix ont contribué à intensifier davantage encore les débats sur les salaires. Par ailleurs, l'attention portée aux accroissements des inégalités dans beaucoup de pays a conduit à de nouvelles analyses qui ont établi que de fortes inégalités ralentissaient ou interrompaient la croissance à moyen et long terme. A une époque de faible croissance, cela a stimulé de nouveaux travaux portant sur les facteurs qui contribuent aux inégalités et sur les mesures appropriées que devraient prendre les pouvoirs publics dans ce domaine.

Dans ce contexte, le rapport a présenté la récente évolution des salaires dans l'ensemble des pays et examiné le lien entre les salaires et les inégalités. Il a montré que, dans les pays où les inégalités avaient augmenté sur la période récente, une bonne part de cette augmentation était déterminée par l'évolution des salaires et des inégalités salariales. Le rôle important de l'emploi salarié dans la distribution des revenus est également mis en évidence dans le rapport. L'identification des facteurs qui contribuent à la hausse des inégalités en général et des inégalités salariales en particulier constitue une base essentielle pour déterminer les mesures appropriées que devraient prendre les pouvoirs publics.

Le rapport a également examiné l'évolution de la productivité qui est considérée comme le facteur explicatif premier de l'évolution des salaires. Cet examen a permis de constater que la croissance de la productivité a dépassé celle des salaires durant les récentes décennies dans les économies développées considérées dans leur ensemble et que l'écart entre les deux variables s'était creusé de nouveau après une brève pause au plus profond de la crise financière. Il est plus difficile d'établir la relation entre productivité et salaires sur la durée pour les économies émergentes et les économies en développement en raison de l'insuffisance des

données, mais il est possible d'établir que la part du travail dans le PIB, laquelle reflète aussi le lien entre la croissance des salaires et la productivité du travail, a diminué sur la dernière décennie en Chine et au Mexique, et a augmenté dans la Fédération de Russie.

Le rendement de l'éducation est un autre facteur habituellement évoqué pour expliquer l'évolution des salaires. Lorsque la demande de qualifications élevées s'accroît, par exemple en raison de l'utilisation plus importante des innovations technologiques, et est plus forte que l'offre dans ce domaine, les salaires des individus très qualifiés augmentent, ce qui accentue les inégalités salariales. Les travaux de recherche entrepris dans certaines économies développées ont montré que les «primes» salariales pour les diplômés de l'université avaient augmenté depuis les années 1980 – et qu'elles étaient demeurées stables sur les années plus récentes – malgré l'expansion de l'offre de diplômés de l'enseignement supérieur (Machin, 2009). Néanmoins, les salaires de ceux qui se situent dans la partie la plus haute de la distribution des revenus ont continué à augmenter, ce qui ne peut pas être expliqué avec certitude par les niveaux d'éducation. Dans les pays émergents et les pays en développement, la relation entre éducation et salaires est contrastée et s'est apparemment inversée dans certains pays avec l'accès de portions plus importantes de la population à l'enseignement supérieur.

D'autres facteurs expliquant l'évolution des salaires et des inégalités salariales, notamment la mondialisation et les pressions exercées par les marchés financiers en faveur d'un rendement élevé du capital, ont été examinés dans d'autres études (voir par exemple OCDE, 2012a; BIT, 2008b et 2012a). Il est possible que ces facteurs aient pesé sur le fonctionnement des institutions du marché du travail affectant la distribution, comme la négociation collective.

Afin d'éclairer davantage les tendances récentes en matière de salaires et d'inégalités, le rapport a également revu les facteurs qui affectent la distribution des salaires de certains groupes de travailleurs, dont les femmes, les travailleurs migrants et les travailleurs de l'économie informelle.

Après avoir examiné un certain nombre de déterminants des inégalités en matière de revenus et de salaires, nous passons maintenant en revue les mesures à la disposition des pouvoirs publics pour intervenir dans ce domaine. Les inégalités peuvent être générées et être corrigées par des politiques qui influent directement sur la distribution des revenus au niveau du marché du travail (distribution primaire) ou par des politiques qui redistribuent ces revenus au moyen de l'impôt et des transferts sociaux (distribution secondaire). Comme indiqué dans la section 6.2, les politiques de redistribution réduisent en moyenne les inégalités de revenus dans les économies développées d'environ un quart à un tiers, bien que le volume de ressources faisant l'objet d'une redistribution ait apparemment baissé ces dernières années (OCDE, 2012a). Dans les économies émergentes et les économies en développement, où les recettes fiscales et les transferts sociaux sont moindres et où les impôts indirects prédominent, les politiques publiques de redistribution ont un rôle plus faible, encore que celui-ci se soit amplifié dans les pays où les gouvernements ont adopté des stratégies agressives de lutte contre la pauvreté et les inégalités. Dans tous les pays où la part du travail dans la valeur ajoutée diminue, et au regard de la plus grande mobilité du capital, il existe des

contraintes structurelles qui limitent le niveau de redistribution susceptible d'être atteint au moyen des politiques publiques. Cela signale que, pour atteindre les niveaux de réduction des inégalités souhaités, il est avantageux de corriger les inégalités qui se produisent sur le marché du travail au moyen de politiques qui agissent sur la distribution primaire. Des inégalités moindres sur le marché du travail réduisent l'ampleur nécessaire de la redistribution via l'impôt et les transferts sociaux (**Berg, à paraître**).

Nous examinons chacun de ces ensembles de politiques dans les sections suivantes.

12 Politiques du marché du travail permettant d'agir sur les salaires et les inégalités (distribution primaire)

12.1 Rôle des politiques influençant directement le niveau et la distribution des salaires

Les politiques relatives aux salaires minima font l'objet d'un regain d'attention

Les salaires minima peuvent jouer un rôle important pour réduire les inégalités et soutenir les salaires des travailleurs faiblement rémunérés. De nouvelles études empiriques ainsi que des méta-analyses d'études antérieures indiquent que les salaires minima n'ont pas d'effets négatifs sur les niveaux d'emploi ou ont des effets très réduits qui peuvent être positifs ou négatifs (**Betcherman, 2014; Belman et Wolfson, 2014**). C'est également la conclusion de méta-analyses portant sur les États-Unis et le Royaume-Uni (voir en particulier **Doucoulagos et Stanley, 2009**, pour les États-Unis; **Leonard, Stanley et Doucoulagos, 2013**, pour le Royaume-Uni). Ces résultats militent en faveur d'une utilisation accrue des salaires minima.

Il y a moins d'études portant sur les économies émergentes et les économies en développement (**Nataraj et al., 2012**). Toutefois, des études récentes ont montré que les salaires minima – parfois conjugués à un renforcement de la négociation collective – avaient contribué à réduire les inégalités dans divers pays d'Amérique latine (voir par ex. **Keifman et Maurizio, 2012**), ainsi que dans d'autres économies émergentes et économies en développement. Il a été estimé, par exemple, que la réactivation des salaires minima dans la Fédération de Russie expliquait une bonne part de l'amélioration des salaires dans la partie inférieure de la distribution salariale entre 2005 et 2009, en particulier en ce qui concerne les femmes (**Lukiyanova, 2011**). En Turquie, la mise en place d'un salaire minimum obligatoire en 2004 a aussi été un facteur clé à l'origine de la croissance des salaires situés dans la partie inférieure de la distribution salariale, ce qui a réduit les inégalités salariales et les heures de travail excessivement longues (**Bakis et Polat, 2013; Gönenç et Rawdanowicz, 2010**). Pour maximiser les effets positifs des salaires minima, il faut que ces derniers soient bien conçus, notamment qu'ils soient fixés d'une

manière qui établisse un équilibre adéquat entre d'un côté les besoins des travailleurs et de leurs familles et, d'un autre côté, les facteurs économiques. Ce principe est consacré dans les textes de la convention (n° 131) et de la recommandation (n° 135) sur la fixation des salaires minima, 1970, de l'OIT. Ces normes, qui ont été largement utilisées et sont le produit d'un accord entre gouvernements, organisations d'employeurs et organisations de travailleurs, établissent plus largement les principes essentiels en matière de fixation des salaires minima. Ces principes ont également fait l'objet d'une discussion tripartite récente dans le cadre de la Conférence internationale du Travail (BIT, 2014c)⁴³.

Rôle de la négociation collective sur les salaires et les inégalités salariales

Il est admis depuis longtemps que la négociation collective constitue un instrument essentiel pour lutter contre les inégalités en général et les inégalités salariales en particulier. Depuis soixante-cinq ans, la convention (n° 98) sur le droit d'organisation et de négociation collective, 1949, de l'OIT offre des orientations utiles aux gouvernements, aux organisations d'employeurs et aux organisations de travailleurs pour la conception, le développement et l'utilisation de la négociation collective.

Dans la pratique, les pays où une grande proportion des travailleurs est couverte par des conventions collectives, affichent généralement de plus faibles inégalités salariales (Visser et Checchi, 2009; Hayter, à paraître). Les conventions collectives relèvent les salaires de base et compriment la distribution des salaires. Cette contribution de la négociation collective souligne que les membres des syndicats sont généralement motivés tant par des considérations concernant les rémunérations relatives que par des préoccupations normatives au sujet des inégalités (Checchi, Visser et van de Werfhorst, 2010). L'influence du niveau de syndicalisation et de la négociation collective sur la distribution des salaires dépend de la forme prise par la négociation collective, en particulier si elle est d'un champ étroit (lorsque la négociation collective se déroule au niveau des entreprises ou des lieux de travail) ou plus inclusif et englobant (lorsque la négociation collective se déroule au niveau du pays, de secteurs et/ou de branches avec une pluralité d'employeurs et une coordination à tous les niveaux) (Visser et Checchi, 2009; Hayter, à paraître). Dans les pays où la couverture des conventions collectives est limitée, comme aux États-Unis, les écarts entre les salaires les plus élevés et les salaires les plus bas (D9/D1) sont relativement importants. Dans les systèmes de négociation collective plus inclusifs et englobant, les conventions collectives couvrent généralement une plus large proportion de travailleurs, et les écarts salariaux entre salaires les plus élevés et les salaires les plus bas (D9/D1) sont généralement plus faibles. Il est possible pour les gouvernements de prendre des mesures pour étendre l'application des conventions collectives aux non-signataires, ce qui renforce les effets en matière de réduction des inégalités de la négociation collective. La contribution de la négociation collective à la réduction des inégalités salariales dépend également de la position des travailleurs syndiqués dans la distribution salariale, des résultats de la négociation pour les différents types de travailleurs et du degré de centralisation et de coordination de la négociation collective (Bryson, 2007).

Les salaires minima et la négociation collective devraient être considérés comme complémentaires et non comme des options alternatives

Les institutions sont interdépendantes et la relation entre les salaires minima définis par la loi et la négociation collective est d'une importance particulière. Dans certains pays, le niveau relativement élevé des salaires minima légaux peut s'expliquer en partie par le fait que les systèmes de négociation collective sont insuffisamment développés (Lee et McCann, 2014). En pareils cas, il est nécessaire pour corriger les inégalités de renforcer la négociation collective en sus de l'utilisation des salaires minima. Lorsque la négociation collective est solide et qu'elle couvre la plupart des travailleurs, il est parfois jugé moins nécessaire d'avoir des salaires minima fixés par la loi. Or, l'expérience récente d'un certain nombre de pays dotés de systèmes de négociation collective solides, comme l'Allemagne, indique que l'évolution de l'appareil productif et des pratiques économiques peut affaiblir l'impact de ces systèmes sur les rémunérations les plus faibles ou sur les nouveaux secteurs. En pareils cas, il est utile de disposer à la fois d'une politique appropriée de salaires minima et d'une négociation collective solide.

Promotion de l'égalité de rémunération entre groupes de travailleurs

Comme on l'a vu à la [section 10](#) du rapport, une importante source d'inégalités salariales réside dans l'exclusion ou la discrimination dont sont victimes certaines catégories de travailleurs, y compris les femmes et les travailleurs migrants.

Pour réduire les écarts de salaires et assurer plus d'égalité en matière de rémunération, il faut que la législation nationale instaure le droit à une rémunération égale pour un travail de valeur égale⁴⁴ et la possibilité de faire valoir ce droit devant la justice.

Les institutions du marché du travail et les politiques salariales ne seront vraiment efficaces pour réduire les inégalités que si elles sont inclusives et couvrent les travailleurs appartenant à des groupes vulnérables, désavantagés et/ou qui sont victimes de discrimination. Il faut pour cela que ces institutions et politiques n'établissent pas elles-mêmes de discrimination directe ou indirecte à l'égard de ces groupes (par ex., en fixant des niveaux de salaires plus bas dans les secteurs ou les professions où les femmes sont majoritaires ou en excluant les migrants de la couverture de la législation relative aux salaires minima). Étendre les salaires minima et les conventions collectives aux travailleurs faiblement rémunérés n'éliminera pas toutes les formes de discrimination. Mais, compte tenu de la surreprésentation des femmes, des migrants et autres travailleurs soumis aux discriminations dans les emplois faiblement rémunérés, cette extension peut contribuer significativement à plus de justice sociale et à une croissance plus inclusive.

Vaincre les inégalités de rémunération entre groupes de travailleurs demande des efforts soutenus à divers niveaux et une approche mobilisant un large éventail de politiques. La promotion de l'égalité de rémunération entre les hommes et les femmes doit reposer sur des mesures telles que la lutte contre les préjugés en ce qui concerne le rôle et les aspirations des femmes, le renforcement des politiques relatives à la maternité, à la paternité et au congé parental, et des actions de sensibilisation en faveur d'un meilleur partage des responsabilités familiales entre

hommes et femmes. L'égalité de rémunération dans les entreprises nécessite des méthodes d'évaluation des emplois qui soient dénuées de biais sexistes.

Il est possible d'améliorer l'égalité de rémunération entre migrants et nationaux par des politiques équitables et efficaces de migration de main-d'œuvre qui assurent une meilleure synergie, aux niveaux national, régional et mondial, entre les politiques en matière d'emploi, d'éducation/de formation et de développement. Il est aussi essentiel de créer des possibilités de travail décent dans les pays d'origine pour faire de la migration un choix plutôt qu'une nécessité.

Pour que les politiques ciblant les travailleurs vulnérables soient efficaces, il faut veiller à leur bonne mise en œuvre. Cela peut se révéler difficile dans l'économie informelle et dans les zones rurales, où les institutions du marché du travail telles que l'inspection du travail ou la négociation collective sont faibles⁴⁵. L'écart salarial entre les travailleurs de l'économie informelle et ceux de l'économie formelle peut être réduit par des lois, des politiques et des mesures qui facilitent la transition de l'économie informelle vers l'économie formelle. L'OIT est engagée dans le processus d'élaboration d'une norme concernant la transition de l'économie informelle vers l'économie formelle qui devrait déboucher sur l'adoption d'une recommandation donnant des orientations stratégiques dans ce domaine.

Enfin, il demeure nécessaire de suivre l'évolution dans différents pays des écarts salariaux observés entre groupes de travailleurs et d'approfondir l'analyse de ces écarts, notamment afin de mieux comprendre leurs composantes «expliquées» et «inexpliquées».

Promouvoir la création d'emplois

La création d'emplois est une priorité dans tous les pays. Les analyses présentées dans ce rapport ont montré le rôle que jouait la fluctuation de l'emploi salarié dans l'évolution des inégalités. Dans les économies développées, les pertes d'emploi qui touchent d'une manière disproportionnée les travailleurs à faible revenu ont contribué à accroître les inégalités. Dans un certain nombre d'économies émergentes et d'économies en développement, la création d'emplois salariés au bénéfice de ceux qui sont dans la partie inférieure de la distribution des revenus a contribué à réduire les inégalités. Ces faits confirment que la mise en œuvre de politiques de plein emploi est un outil important pour réduire les inégalités (voir aussi Berg, à paraître). En plus d'affecter les personnes à la recherche d'un emploi, le chômage ou l'excès d'offre de main-d'œuvre peut affaiblir la croissance des salaires de ceux qui ont déjà un emploi. La convention (n° 122) sur la politique de l'emploi, 1964, de l'OIT ainsi que l'Agenda global pour l'emploi (2003) et les conclusions de la discussion récurrente sur l'emploi de la Conférence internationale du Travail (2010) proposent une approche globale et intégrée pour parvenir au plein emploi. La promotion des entreprises durables est essentielle à cet égard. Elle passe par la création d'un environnement favorable à la création et au développement des entreprises, ainsi qu'à l'innovation et l'amélioration de la productivité. Les gains générés par des entreprises durables et efficaces peuvent être partagés équitablement tant au sein des entreprises elles-mêmes que dans la société en général.

12.2 Rôle des politiques pour influencer indirectement sur les salaires et la distribution salariale

L'augmentation des inégalités salariales dans les économies développées a souvent été attribuée à une évolution technologique favorisant les travailleurs qualifiés et à une exposition croissante des travailleurs non qualifiés à la concurrence internationale (Atkinson, 2007), encore que, comme relevé plus haut, la stagnation des salaires parmi les travailleurs ayant fait des études supérieures observée ces dernières années donne à penser que d'autres facteurs peuvent être plus importants. Dans les économies émergentes et les économies en développement, il y a eu une évolution dynamique des rendements de l'éducation. Dans le cas de l'Amérique latine, la diminution des inégalités salariales à partir de la moitié de la décennie 1990, après une hausse intervenue au début de celle-ci, est souvent attribuée à l'augmentation du nombre de travailleurs qualifiés et à la baisse connexe des rendements de l'éducation (López-Calva et Lustig, 2010; Keifman et Maurizio, 2012; Azevedo *et al.*, 2013; Gasparini et Lustig, 2011; Birdsall, Lustig et McLeod, 2011; Gasparini, Cruces et Tornarolli, 2009; Cornia, 2012). Dans les zones urbaines de la Chine, le taux de rendement de l'éducation a grimpé au début des années 1990 et a continué d'augmenter fortement par la suite (Naughton, 2007), ce qui s'est traduit par une hausse des salaires moyens, mais aussi par un accroissement des inégalités.

Même si d'autres facteurs ont influé sur ces résultats, une attention soutenue portée à l'égalité d'accès à l'éducation, la mise en œuvre de politiques visant à perfectionner les compétences, en particulier pour les individus qui se trouvent au bas de l'échelle de la distribution des revenus, et des meilleurs mécanismes pour faire correspondre la demande et l'offre de compétences sont des actions utiles dans tous les pays.

La question du caractère approprié des qualifications est particulièrement pertinente pour les demandeurs d'emploi. De fait, l'incidence élevée du chômage dans beaucoup d'économies et les pressions à la baisse sur les salaires qui en résultent constituent une source importante d'inégalités de revenus. Il importe de faire en sorte que les travailleurs au chômage demeurent rattachés au marché du travail et conservent ou améliorent leurs qualifications pour éviter que leurs futures possibilités de gains soient amoindries, ce qui renforcerait les inégalités. A cet égard, l'analyse des besoins du marché du travail en matière de qualifications et les politiques du marché du travail, y compris les programmes de formation et les services qui assurent la correspondance entre les compétences que possèdent les travailleurs et celles dont a besoin le marché du travail, sont essentielles pour améliorer les perspectives de réemploi et atténuer les sources potentielles d'inégalités.

Outre l'éducation, beaucoup d'autres facteurs ont été mis en lumière pour leur contribution aux inégalités salariales. Certains d'entre eux apparaissent dans le contexte des marchés du travail, par exemple le développement du travail occasionnel, l'emploi temporaire ou à temps partiel non voulu⁴⁶. Parmi les politiques visant à tarir ces sources d'inégalités, on peut citer les réformes de la réglementation destinées à éviter l'abaissement des coûts lié à l'occupation d'emplois atypiques, par exemple lorsque les travailleurs à temps partiel n'atteignent pas le seuil au-delà duquel ils ont droit aux prestations de sécurité sociale ou bien si les travailleurs relevant de contrats de durée déterminée ne touchent pas d'indemnité de

départ (Gleason, 2006). D'autres apparaissent en marge des marchés du travail, par exemple l'évolution des normes en ce qui concerne les salaires et primes des directeurs généraux. Ces facteurs sont susceptibles de faire l'objet d'interventions des pouvoirs publics, mais il s'agira alors de mesures allant au-delà du cadre traditionnel du marché du travail.

13 Politiques publiques pour agir sur les salaires et les inégalités (distribution secondaire)

Comme on l'a relevé plus haut, des politiques publiques sont aussi employées par les gouvernements pour atteindre leurs objectifs en matière de distribution des revenus. Ces outils sont généralement plus utilisés dans les économies développées que dans les économies émergentes et les économies en développement, encore qu'il y ait peut-être une certaine convergence en cours; le niveau de redistribution atteint au moyen de ces politiques dans les économies développées semble avoir baissé ces dernières années, tandis que, dans les économies émergentes et les économies en développement, un certain nombre de gouvernements ont renforcé leur utilisation des transferts afin d'atteindre leurs objectifs en matière d'équité et de réduction de la pauvreté.

Nous abordons à présent les éléments spécifiques des politiques de redistribution: les impôts et les transferts.

13.1 Rôle de l'impôt

Dans les économies développées, il est possible que nous assistions à un renforcement des contraintes structurelles limitant le degré de redistribution qu'il est possible d'atteindre au moyen de la fiscalité. Dans les pays où la part du revenu allouée au travail est en baisse, la mobilisation des recettes au moyen de la taxation sur les revenus du travail diminuera aussi à moins que: 1) la part du travail ne soit augmentée; ou 2) les taux d'imposition du revenu du travail ne soient relevés. Dans beaucoup d'économies développées, les systèmes d'imposition sont devenus moins progressifs ces dernières années, et un relèvement des taux d'imposition sur les bas et moyens salaires entraînerait une augmentation des inégalités et serait perçu comme très injuste compte tenu de l'accroissement des inégalités sur le marché du travail (OCDE, 2012c). Cela plaide en faveur de mesures visant à contrer plus directement la baisse de la part du travail comme les politiques et mécanismes relatifs au marché du travail évoqués plus haut.

Dans la plupart des économies émergentes et économies en développement, il existe des possibilités d'amélioration du recouvrement de l'impôt sur le revenu du travail au moyen de diverses mesures. En fonction des circonstances propres à chaque pays, il peut s'agir d'initiatives visant à formaliser les entreprises et les travailleurs informels afin d'élargir l'assiette fiscale (et de faire relever ces travailleurs

des mécanismes contributifs de protection sociale, comme on le verra plus loin); d'un accroissement de la progressivité des barèmes d'imposition de façon que les individus les mieux rémunérés supportent une part plus importante du fardeau fiscal global; et d'une amélioration du recouvrement de l'impôt.

Tant dans les économies développées que dans les économies émergentes et les économies en développement, il y a eu des expériences réussies en matière de réduction ciblée de l'impôt, de suppression de l'imposition des ménages à faible revenu, voire de crédits d'impôt en leur faveur pour augmenter leur revenu global et aussi pour leur offrir des incitations positives au travail. Des politiques telles que les crédits d'impôt sur le revenu pour les travailleurs à bas salaires se sont traduites par une augmentation du revenu net tiré du travail pour leurs ménages (Immervoll et Pearson, 2009; Immervoll, 2009). Bien que ces mécanismes fonctionnent par l'intermédiaire du système d'imposition, il est plus judicieux de les considérer comme des transferts ciblés.

La progressivité de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et les initiatives fiscales visant à une plus grande égalité jouent un rôle important, mais, dans la pratique, la réduction des inégalités par la politique redistributive est principalement réalisée du côté des dépenses au moyen de transferts, comme on le verra plus loin (FMI, 2014b; OCDE, 2012a).

La capacité des gouvernements de réorienter l'imposition vers le capital (comme source de recettes pour la redistribution et comme moyen d'améliorer la progressivité des régimes généraux d'imposition) est aussi limitée par la mobilité accrue du capital dans le contexte de la mondialisation et par la réduction des obstacles à la mobilité transfrontières du capital. L'imposition du capital est aussi évitée par les entreprises qui ont recours à des stratégies d'évasion fiscale et de délocalisation des bénéfices au-delà des frontières pour réduire au minimum le paiement de l'impôt. Les gouvernements et les experts admettent de plus en plus qu'il faut lutter contre ces stratégies d'évasion et d'évitement par une coordination des politiques entre les pays. Le G20 en particulier, soutenu par l'OCDE, a fait de la résolution de ces problèmes une priorité, en commençant par une campagne en faveur de l'échange automatique d'informations fiscales (G20, 2014b). Ces initiatives ont été étendues avec un certain succès à des pays qui ne sont pas membres du G20 et de l'OCDE.

13.2 Rôle de la protection sociale et sa relation avec les politiques relatives au marché du travail

L'autre instrument concernant la redistribution hors marché ou secondaire est l'utilisation des transferts, qui se présentent sous différentes formes. Il s'agit notamment de versements directs aux ménages à faible revenu, par exemple: les systèmes de transferts en espèces; la création de possibilités d'emploi dans le secteur public pour les travailleurs ou les ménages à faible revenu, comme le mécanisme de garantie de l'emploi rural en Inde; l'offre directe ou subventionnée par les gouvernements de nourriture ou d'intrants, par exemple des plants, aux ménages à faible revenu; les pensions; les soins de santé fournis ou financés par l'Etat; et l'éducation publique, entre autres. Prises ensemble, ces initiatives sont désignées par l'appellation protection sociale ou régimes de protection sociale. L'OIT et d'autres

ont démontré le rôle des régimes de protection sociale pour ce qui est de réduire les inégalités et de contribuer à une croissance plus inclusive⁴⁷.

La juste conception des mesures de protection sociale et leur assortiment approprié varieront d'un pays à l'autre, en fonction du niveau général de revenu et de développement économique, du stade de transformation structurelle de l'économie (passage d'une économie dépendante de l'agriculture à une économie tournée vers le secteur manufacturier et le secteur des services), de la répartition de la pauvreté entre les zones rurales et les zones urbaines, de l'existence de groupes vulnérables ou exclus et d'autres facteurs⁴⁸. Cependant, il est possible de tirer certains enseignements généraux des modèles de distribution des salaires et des revenus présentés dans les sections 7 à 10 de la partie II.

14 Conclusion: une combinaison de mesures peut agir sur les inégalités, promouvoir l'emploi et soutenir la demande globale

Comme il ressort des figures 29 et 32, les salaires constituent la source de revenu la plus importante pour les ménages dans les économies développées ainsi que les économies émergentes et économies en développement, à quelques exceptions près. En même temps, les salaires ne contribuent que dans une faible mesure au revenu des ménages qui font partie des groupes de revenu les plus bas (comme le montrent les figures 30, 31, 33 et 34). Dans les économies développées, cela vaut principalement pour les ménages qui composent les 10 pour cent de la tranche inférieure. Les transferts au titre de la protection sociale sont des sources de revenu plus importantes pour ces ménages aux Etats-Unis et en Europe du Nord. Cela donne à penser que des politiques conçues pour aider les membres de ces ménages à intégrer l'emploi (par des mesures comme le soutien actif à la recherche d'emploi, la formation, les frais de garde d'enfants, les transports, etc.) conjuguées à des mesures destinées à mieux rémunérer le travail qu'ils trouveront (au moyen des salaires minima, des crédits d'impôt, etc.) aideront ces ménages à monter progressivement dans l'échelle des revenus. Dans certaines économies développées, par exemple dans nombre de pays d'Europe australe, le travail indépendant représente aussi une source de revenu plus importante pour le décile inférieur des ménages. Certaines des politiques susmentionnées peuvent être judicieuses pour aider les membres de ces ménages à intégrer l'emploi rémunéré, mais d'autres politiques, comme l'accès aux services financiers et aux services fournis aux entreprises, peuvent également être nécessaires.

Dans certaines économies émergentes et économies en développement, les salaires représentent aussi une part relativement mineure du revenu pour les ménages qui sont situés dans le décile inférieur mais, dans certains de ces pays, cela vaut pour tout le tiers inférieur, voire plus, de la distribution du revenu. Quand

les transferts sociaux sont moindres, le revenu du travail indépendant et les autres sources de revenu (comme les envois de fonds) sont des facteurs plus importants. Cela donne à penser que, certes, l'amélioration des salaires fera partie des actions que les pouvoirs publics devront entreprendre pour lutter contre les inégalités concernant ces ménages, mais que d'autres mesures de soutien de leurs revenus seront aussi nécessaires. Sur ce point, des résultats positifs ont été obtenus par des programmes d'emploi direct (comme en Inde et en Afrique du Sud) et par des transferts en espèces avec ou sans conditions (comme au Brésil et au Mexique, parmi beaucoup d'autres). La formalisation progressive du travail indépendant informel, par des mesures comme l'organisation de coopératives, la formation à l'entrepreneuriat et les services de développement de l'entreprise ciblant les microentreprises, peut aussi profiter à ces ménages. Il importe également de reconnaître que le moyen le plus efficace pour sortir de la pauvreté en ce qui concerne ces ménages est de trouver un emploi rémunéré et, si cet emploi procure au moins le salaire minimum, le ménage pourra passer dans le décile suivant de la distribution du revenu.

L'efficacité de toutes ces politiques peut être accrue par l'élaboration de stratégies de lutte contre les inégalités et la pauvreté qui soient cohérentes et complémentaires au plan de la protection sociale, de la politique salariale et de la politique fiscale. Progressivement, la protection sociale peut permettre aux ménages de se hisser au-dessus du niveau de subsistance et d'investir dans leur propre potentiel productif, y compris par l'éducation des enfants, l'acquisition de compétences par les adultes et l'amélioration de la productivité dans l'agriculture ou d'autres activités indépendantes. Les politiques macroéconomiques qui favorisent la création d'emplois ainsi que la stabilité des prix peuvent aider à créer plus de possibilités d'emploi pour les individus qui font partie de la moitié inférieure de la distribution du revenu, et donc permettre à ces ménages de bénéficier davantage des politiques salariales favorables à l'équité. Les politiques cohérentes peuvent favoriser un cercle vertueux, en vertu duquel les salaires et revenus plus élevés se traduisent par une augmentation de la consommation et donc de la demande globale et de l'investissement. Ce même cercle vertueux générera une hausse des sommes versées au titre de l'impôt et des recettes de l'Etat, ce qui permettra de mettre en œuvre d'autres politiques visant à accroître l'équité et la croissance du revenu sans alourdir la dette, par exemple par un investissement additionnel dans les infrastructures qui bénéficient à tous les segments de la société, l'amélioration de la qualité de l'éducation et des soins de santé pour les ménages à faible revenu, et ainsi de suite.

Il faut aussi des stratégies cohérentes au niveau international, pour coordonner les politiques macroéconomiques et convenir du rôle des politiques en matière de salaires, d'emploi et de protection sociale afin de doper le revenu et la consommation des ménages. Si les pays essaient de maximiser leur croissance par des actions visant à accroître les exportations par la réduction des salaires, cela peut fonctionner pour un pays ou plusieurs petits pays mais, au niveau mondial, cela provoquerait une baisse de la demande globale et constituerait donc une démarche du «chacun pour soi» plutôt qu'une politique visant à améliorer le bien-être général. Si un grand nombre de pays devaient adopter cette ligne de conduite, il pourrait en résulter une sérieuse contraction de la production et des échanges commerciaux internationaux.

Appendice I

Tendances mondiales des salaires: questions méthodologiques

La méthodologie utilisée pour estimer les tendances mondiales et régionales des salaires a été élaborée par le Service des marchés du travail inclusifs, des relations professionnelles et des conditions de travail du BIT (INWORK)⁴⁹ pour les éditions précédentes du *Rapport mondial sur les salaires*, en collaboration avec le Département de statistique, à la suite de propositions formulées par un consultant du BIT et de trois examens collégiaux réalisés par quatre experts indépendants⁵⁰. Le présent appendice décrit la méthodologie adoptée à l'issue de ce processus.

Concepts et définitions

- Selon la Classification internationale d'après la situation dans la profession (CISP-93), les «salariés» sont des travailleurs qui occupent un «emploi rémunéré», c'est-à-dire un emploi dans lequel la rémunération de base ne dépend pas directement du revenu de l'employeur. Les salariés comprennent les salariés réguliers, les travailleurs à court terme, les travailleurs occasionnels, les travailleurs externes, les travailleurs saisonniers et d'autres catégories de travailleurs qui occupent un emploi rémunéré (BIT, 1993b).
- Le terme «salaire» désigne la rémunération brute totale, y compris les primes régulières, reçue par les salariés durant une période de temps spécifiée pour le temps travaillé ainsi que le temps non travaillé, comme les congés annuels payés et les congés de maladie payés. Pour l'essentiel, il correspond à la notion de «rémunération totale en espèces», qui est l'élément principal du revenu lié à l'emploi rémunéré (BIT, 1998). Il exclut les cotisations de sécurité sociale à la charge des employeurs.
- Dans le présent contexte, les salaires désignent les salaires mensuels moyens réels des salariés. Chaque fois que cela était possible, nous avons compilé les données qui se rapportent à l'ensemble des salariés (et non pas à un sous-ensemble, comme les salariés du secteur manufacturier ou les salariés à temps plein)⁵¹. Pour tenir compte de l'influence de l'évolution des prix sur différentes périodes de temps, les salaires sont mesurés en termes réels, c'est-à-dire que les données relatives aux salaires nominaux sont ajustées pour tenir compte de l'inflation des prix à la consommation dans le pays considéré⁵². La croissance des salaires réels s'entend de l'évolution d'une année sur l'autre des salaires mensuels moyens réels de l'ensemble des salariés.

Approche par recensement

La méthodologie utilisée pour les estimations aux niveaux mondial et régional est une méthode par recensement avec non-réponse. Dans cette approche, l'objectif est de trouver des données sur les salaires pour tous les pays et d'élaborer un traitement explicite en cas de non-réponse totale (voir «[Traitement de la non-réponse totale](#)», plus loin). Nous avons essayé de recueillir des données sur les salaires pour un total de 178 pays et territoires regroupés en six régions distinctes⁵³. Pour faciliter la comparaison avec les tendances régionales de l'emploi, nos groupements régionaux sont désormais compatibles avec ceux qui sont utilisés dans le modèle des Tendances mondiales de l'emploi du BIT (GET) (voir le tableau A1). Toutefois, nous avons fusionné plusieurs régions GET en une seule région pour l'Asie (qui inclut les régions GET suivantes: Asie de l'Est; Asie du Sud-Est et Pacifique; et Asie du Sud) et aussi pour l'Afrique (qui comprend l'Afrique du Nord et l'Afrique subsaharienne).

Globalement, nous avons réussi à trouver des données sur les salaires en provenance de 130 pays et territoires, la couverture régionale étant indiquée dans le [tableau A2](#). Nous avons des données provenant de toutes les économies développées et de tous les pays d'Europe orientale et d'Asie centrale. Bien que nous ayons tenté à plusieurs reprises d'obtenir des chiffres sur les salaires auprès des offices nationaux de statistique et/ou de dépositaires internationaux, dans certains cas les données n'étaient pas disponibles. La couverture pour les régions restantes

Tableau A1 Groupements régionaux

Régions	Pays et territoires
Economies développées	Allemagne, Australie, Autriche, Belgique, Bulgarie, Canada, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Etats-Unis, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Islande, Israël, Italie, Japon, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pays-Bas, Pologne, Portugal, Roumanie, Royaume-Uni, Slovaquie, Slovénie, Suède, Suisse, République tchèque
Europe orientale et Asie centrale	Albanie, Arménie, Azerbaïdjan, Bélarus, Bosnie-Herzégovine, Croatie, Ex-République yougoslave de Macédoine, Géorgie, Kazakhstan, Kirghizistan, République de Moldova, Monténégro, Ouzbékistan, Fédération de Russie, Serbie, Tadjikistan, Turkménistan, Turquie, Ukraine
Asie et Pacifique	Afghanistan, Bangladesh, Bhoutan, Brunei Darussalam, Cambodge, Chine, Corée (Nord), République de Corée, Fidji, Hong-kong (Chine), Iles Salomon, Inde, Indonésie, République islamique d'Iran, République démocratique populaire lao, Macao (Chine), Malaisie, République des Maldives, Mongolie, Myanmar, Népal, Pakistan, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Philippines, Singapour, Sri Lanka, Thaïlande, Timor-Leste, Viet Nam
Amérique latine et Caraïbes	Argentine*, Bahamas, Barbade, Belize, Etat plurinational de Bolivie, Brésil, Chili, Colombie, Costa Rica, Cuba, République dominicaine, El Salvador, Equateur, Guadeloupe, Guatemala, Guyana, Haïti, Honduras, Jamaïque, Martinique, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, Puerto Rico, Suriname, Trinité-et-Tobago, Uruguay, République bolivarienne du Venezuela
Moyen-Orient	Arabie saoudite, Bahreïn, Emirats arabes unis, Iraq, Jordanie, Koweït, Liban, Oman, Qatar, République arabe syrienne, Rive occidentale et Gaza, Yémen
Afrique	Afrique du Sud, Algérie, Angola, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Cameroun, République centrafricaine, Comores, Congo, Côte d'Ivoire, Egypte, Guinée équatoriale, Erythrée, Ethiopie, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Kenya, Lesotho, Libéria, Libye, Madagascar, Malawi, Mali, Maroc, Maurice, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigéria, Ouganda, République démocratique du Congo, Réunion, Rwanda, Sénégal, Sierra Leone, Somalie, Soudan, Swaziland, République-Unie de Tanzanie, Tchad, Togo, Tunisie, Zambie, Zimbabwe

* L'Argentine a identifié certaines incohérences dans ses séries salariales pour certaines années et a été exclue.

Tableau A2 Couverture de la base de données mondiale du BIT sur les salaires, 2013 (%)

Groupement régional	Couverture des pays	Couverture des salariés	Couverture approximative de la masse salariale totale
Afrique	45,1	65,7	81,0
Asie	73,3	98,4	99,5
Economies développées	100,0	100,0	100,0
Europe orientale et Asie centrale	100,0	100,0	100,0
Amérique latine et Caraïbes	72,4	94,4	95,5
Moyen-Orient	75,0	73,1	87,3
Monde	73,4	95,8	98,6

Note: La couverture des pays s'entend du nombre de pays pour lesquels nous avons trouvé des données sur les salaires en pourcentage de la totalité des pays de la région, tandis que la couverture des salariés s'entend du nombre de salariés dans les pays pour lesquels des données sont disponibles en pourcentage de la totalité des salariés de la région (en 2013). La couverture approximative des salaires totaux est estimée en partant de l'hypothèse que les niveaux de salaires varient d'un pays à l'autre en suivant la productivité du travail (c'est-à-dire le PIB par personne employée, en 2013), exprimée en dollars PPA de 2005.

va de 45,1 pour cent (Afrique) à 75 pour cent (Moyen-Orient). Cependant, comme la base de données comprend des données sur les salaires concernant les pays les plus importants et les plus prospères, la couverture pour ce qui est des salariés et de la masse salariale totale est supérieure à ce qu'un simple comptage des pays donnerait à penser. Au total, notre base de données contient des informations pour 95,8 pour cent des salariés du monde, qui ensemble représentent approximativement 98,6 pour cent de la masse salariale mondiale.

Traitement de la non-réponse à l'item

Dans certains pays pour lesquels nous avons trouvé des données, les séries statistiques étaient incomplètes, à savoir que pour certaines années il n'y avait pas de données. Le **tableau A3** contient des informations sur la couverture pour chaque année de 2006 à 2013. Comme prévu, la couverture de la base de données diminue pour les années les plus récentes étant donné que certains offices de statistique sont encore en train de traiter les données. En conséquence, pour 2013 nous avons des observations réelles uniquement en ce qui concerne environ 90,9 pour cent des salaires totaux dans le monde, contre 96,8 pour cent en 2011.

Si la couverture pour l'année la plus récente est bonne dans les économies développées ainsi qu'en Europe orientale et Asie centrale, dans d'autres régions, comme le Moyen-Orient et l'Afrique, c'est moins le cas. C'est pourquoi les taux de croissance régionaux sont qualifiés d'«estimations approximatives» lorsque la couverture correspondante de notre base de données se situe entre 40 et 74 pour cent, pour attirer l'attention sur le fait qu'ils pourraient être révisés une fois que nous disposerons de données supplémentaires.

Pour prendre en compte ce type de non-réponse à l'item (c'est-à-dire les lacunes dans les données concernant les pays visés), nous avons utilisé des modèles pour prédire les valeurs manquantes⁵⁴. Cette démarche est nécessaire pour maintenir l'ensemble de pays répondants constant dans le temps et éviter ainsi les effets

Tableau A3 Couverture de la base de données mondiale du BIT sur les salaires, 2006-2013 (%)

Groupement régional	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Afrique	68,0*	66,9*	67,2*	68,0*	67,8*	79,7	77,7	42,7*
Asie	99,5	99,5	99,5	99,4	99,2	94,0	94,4	86,4
Economies développées	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	96,3
Europe orientale et Asie centrale	98,3	98,9	98,8	98,6	98,5	100,0	100,0	97,7
Amérique latine et Caraïbes	94,4	94,4	94,1	94,0	92,9	95,2	95,2	90,4
Moyen-Orient	87,5	87,8	88,0	67,4*	(27,4)	64,9*	57,5*	52,0*
Monde	98,3	98,3	98,2	97,5	96,0	96,8	96,5	90,9

* Taux de croissance publiés à titre d'«estimations approximatives» (sur la base d'une couverture d'environ 40 à 74%).

() Taux de croissance publiés mais susceptibles de changer (sur la base d'une couverture inférieure à 40%).

Note: Voir le corps du texte pour l'estimation de la couverture. Un pays est considéré comme couvert seulement quand une observation réelle est disponible, tirée d'une source primaire ou secondaire.

inoportuns qui vont de pair avec un échantillon instable. En fonction de la nature des points de données manquants, nous avons utilisé plusieurs approches complémentaires qui sont décrites en détail dans l'appendice I de l'édition 2010/11 du *Rapport mondial sur les salaires*.

Traitement de la non-réponse totale

Pondération de la réponse

Afin de neutraliser les effets de la non-réponse totale (quand on ne dispose pas de données sur les salaires par séries temporelles pour un pays donné), la non-réponse a été considérée comme un problème d'échantillonnage. Comme les pays qui n'ont pas répondu peuvent présenter des caractéristiques salariales qui diffèrent de celles des pays répondants, la non-réponse peut introduire un biais dans les estimations finales. Une approche classique pour réduire l'effet négatif de la non-réponse consiste à calculer la propension à répondre des différents pays, puis à pondérer les données provenant des pays qui ont répondu par l'inverse de leur propension à répondre⁵⁵. Cela implique qu'aucune imputation n'est faite pour les pays qui n'ont pas répondu.

Dans ce cadre, chaque pays répond avec une probabilité φ_j et l'on suppose que les pays répondent indépendamment les uns des autres (échantillonnage de Poisson). Avec les probabilités de réponse φ_j , il est alors possible d'estimer le total Y de toute variable y_j :

$$Y = \sum_{j \in U} y_j \quad 1)$$

par l'estimateur

$$\hat{Y} = \sum_{j \in R} \frac{y_j}{\varphi_j} \quad 2)$$

où U est la population et R est l'ensemble des parties interrogées. Cet estimateur est dénué de biais si les hypothèses sont exactes (voir Tillé, 2001). Dans notre cas, U est l'univers de tous les pays et territoires répertoriés au tableau A1 et R représente les pays «répondants» pour lesquels nous avons pu trouver des données sur les salaires en séries temporelles.

Toutefois, ce qui fait difficulté, c'est que la propension à répondre du pays j , φ_j , est généralement inconnue et doit elle-même être estimée. On trouve beaucoup de méthodes d'estimation de la propension à répondre dans les publications (voir par ex. Tillé, 2001). Dans notre cas, la propension à répondre a été estimée en reliant la réponse ou la non-réponse d'un pays donné à son nombre de salariés et à sa productivité du travail (soit le PIB par salarié en dollars EU PPA de 2005). Nous nous sommes fondés sur l'observation selon laquelle les statistiques des salaires sont plus aisément accessibles dans le cas des grands pays riches que dans celui des petits pays pauvres. Nous avons utilisé le nombre de salariés et la productivité du travail, car ces variables sont aussi utilisées pour le calibrage et la pondération en fonction de la taille (voir plus loin)⁵⁶.

A cette fin, nous avons estimé une régression logistique avec effets fixes, comme suit:

$$\text{prob}(\text{réponse}) = \Lambda(\alpha_h + \beta_1 x_{j2006} + \beta_2 n_{j2006}) \quad 3)$$

dans laquelle x_{j2006} est ln(PIB par salarié en dollars EU PPA de 2005) du pays j dans l'année 2006, n_{j2006} est ln(nombre de salariés) en 2006, et Λ dénote la fonction de distribution cumulative logistique (FDC)⁵⁷. L'année 2006 a été choisie parce qu'elle représente le point médian entre 1999 et 2013. Les effets fixes α_h sont des variables muettes pour chacune des régions pour lesquelles les données sont incomplètes (Asie et Pacifique, Amérique latine et Caraïbes, Moyen-Orient, Afrique), tandis que les deux régions restantes pour lesquelles les données sont complètes forment la catégorie de référence omise. La régression logistique avait un univers de $N = 177$ cas et a produit un pseudo $R^2 = 0,230$. Les paramètres estimés ont été ensuite utilisés pour calculer la propension à répondre du pays j , φ_j .

Le pondérant de la réponse pour le pays j , ϕ_j , est ensuite donné par l'inverse de la propension à répondre du pays:

$$\phi_j = \frac{1}{\varphi_j} \quad 4)$$

Facteurs de calibrage

Le processus d'ajustement final, généralement dénommé calibrage (Särndal et Deville, 1992), sert à garantir la cohérence de l'estimation par rapport aux agrégats connus. Cette procédure garantit une représentation adéquate des différentes régions dans l'estimation globale finale. Dans le présent contexte, une variable unique «nombre de salariés» n , dans une année donnée t a été prise en considération pour le calibrage. Dans ce cas simple, les facteurs de calibrage γ_{it} sont donnés par:

$$\gamma_{it} = \frac{n_{ht}}{\hat{n}_{ht}}, j \in h \quad 5)$$

où h représente la région dont le pays j fait partie, n_{ht} est le nombre connu de salariés dans la région dans l'année t , et \hat{n}_{ht} est le nombre total estimé de salariés dans la région et dans la même année qui a été obtenu en additionnant les pondérants non calibrés et les données sur l'emploi provenant des pays répondants dans chaque région⁵⁸.

Les facteurs de calibrage obtenus pour l'année 2010 étaient 1,00 (économies développées; Europe orientale et Asie centrale), 1,01 (Asie et Pacifique), 0,972 (Amérique latine et Caraïbes), 1,03 (Afrique) et 1,14 (Moyen-Orient). Comme tous les facteurs de calibrage sont soit égaux à 1 soit très proches de 1, ces résultats montrent que les estimations \hat{n}_{ht} étaient déjà très proches du nombre connu de salariés n_{ht} dans chaque région. Il convient de noter que le processus de calibrage a été répété pour chaque année de façon que le poids de chaque région dans l'estimation mondiale change dans le temps en fonction de sa part approximative dans la masse salariale mondiale.

Pondérants de la réponse calibrée

Les pondérants de la réponse calibrée ϕ'_{jt} sont ensuite obtenus en multipliant le pondérant de la réponse initiale par le facteur de calibrage:

$$\phi'_{jt} = \phi_j \times \gamma_{it} \quad (6)$$

L'estimation du nombre de salariés au niveau régional fondée sur les pondérants de la réponse calibrée est égale au nombre total de salariés connu de cette région dans une année donnée. Les pondérants de la réponse calibrée permettent donc de faire un ajustement pour tenir compte des différences entre les régions en termes de non-réponse. Les pondérants de la réponse calibrée sont égaux à 1 dans les régions où des données sur les salaires étaient disponibles pour tous les pays (économies développées; Europe orientale et Asie centrale). Ils sont supérieurs à 1 pour les petits pays et les pays où la productivité du travail est plus faible car ceux-ci sont sous-représentés parmi les pays répondants.

Estimation des tendances mondiales et régionales

Une manière intuitive de concevoir une tendance mondiale (ou régionale) des salaires est de considérer l'évolution du salaire moyen du monde (ou d'une région). Cela serait conforme au concept utilisé pour d'autres estimations bien connues, comme la croissance du PIB régional par tête (publiée par la Banque mondiale) ou l'évolution de la productivité du travail (ou PIB par salarié).

Le salaire moyen mondial \bar{y}_t au moment t peut être obtenu en divisant la somme des masses salariales nationales par le nombre de salariés dans le monde:

$$\bar{y}_t = \frac{\sum_j n_{jt} \times \bar{y}_{jt}}{\sum_j n_{jt}} \quad (7)$$

où n_{jt} est le nombre de salariés du pays j et \bar{y}_{jt} est le salaire moyen correspondant des salariés du pays j , dans les deux cas au moment t .

La même opération peut être répétée pour la période précédente $t+1$ pour obtenir \bar{y}^*_{t+1} , en utilisant les salaires déflatés \bar{y}^*_{jt+1} et le nombre de salariés n_{t+1} . Il est alors facile de calculer le taux de croissance du salaire moyen mondial r .

Toutefois, il s'agit certes d'une manière d'estimer les tendances mondiales des salaires attrayante d'un point de vue théorique, mais elle comporte certaines difficultés qu'il nous est actuellement impossible de surmonter. En particulier, pour agréger les salaires nationaux, comme dans l'équation 7, il faut les convertir dans une monnaie commune, comme le dollar EU PPA, ce qui rend les estimations sensibles aux révisions des facteurs de conversion PPA. Il faudrait aussi que les statistiques nationales sur les salaires soient harmonisées de manière à avoir un seul et même concept pour les salaires afin que le niveau soit strictement comparable⁵⁹.

Point plus important, l'évolution du salaire moyen mondial serait aussi influencée par les effets de composition qui se produisent quand la part des salariés change selon les pays. Par exemple, si le nombre des salariés baissait dans un grand pays à hauts salaires, mais augmentait (ou demeurerait constant) dans un grand pays à bas salaires, il en résulterait une baisse du salaire moyen mondial (quand les niveaux des salaires demeureraient constants dans tous les pays). A cause de cet effet, il est difficile d'interpréter les changements du salaire moyen mondial, car il faudrait différencier la portion à mettre au compte de l'évolution des salaires moyens nationaux de celle à mettre au compte des effets de composition.

Nous avons donc accordé la préférence à une autre spécification possible pour calculer les tendances mondiales des salaires, qui préserve l'attrait du concept présenté ci-dessus dû à son aspect intuitif, mais qui évite les difficultés qu'il comporte dans la pratique. Pour faciliter l'interprétation, nous voulons aussi exclure les effets qui sont dus à l'évolution de la composition de la population salariée mondiale. Nous évitons donc le danger de produire un artefact statistique, à savoir une baisse des salaires moyens mondiaux qui pourrait être causée par un déplacement de l'emploi vers les pays à bas salaires (même lorsque les salaires dans les pays croissent effectivement).

Quand le nombre de salariés dans chaque pays demeure constant, le taux de croissance des salaires au niveau mondial peut être exprimé comme la moyenne pondérée des taux de croissance des salaires des différents pays:

$$r_t = \sum_j w_{jt} \times r_{jt} \quad 8)$$

où r_{jt} est le taux de croissance dans le pays j au moment t , et le pondérant pour le pays w_{jt} est la part de la masse salariale mondiale représentée par le pays j , donnée par la formule suivante:

$$w_{jt} = n_{jt} \times \bar{y}_{jt} / \sum_j n_{jt} \times \bar{y}_{jt} \quad 9)$$

Si nous avons des données concernant le nombre de salariés n_{jt} de tous les pays et à tous les moments dans le temps pertinents tirées du Modèle des tendances mondiales de l'emploi du BIT, nous ne pouvons pas estimer directement l'équation 9 car nos données sur les salaires ne sont pas exprimées dans une monnaie commune. Cependant, nous pouvons là encore faire appel à la théorie économique classique

qui suggère que les salaires moyens suivent plus ou moins les mêmes variations que la productivité du travail d'un pays à l'autre⁶⁰. Nous pouvons donc estimer \bar{y}_j comme proportion fixe de la productivité du travail LP :

$$\hat{\bar{y}}_{jt} = \alpha \times LP_{jt} \quad (10)$$

où α est le ratio moyen des salaires par rapport à la productivité du travail. Nous pouvons donc estimer le pondérant comme suit:

$$\hat{w}_{jt} = n_{jt} \times \alpha \times LP_{jt} / \sum_j n_{jt} \times \alpha \times LP_{jt} \quad (11)$$

qui est égal à

$$\hat{w}_{jt} = n_{jt} \times LP_{jt} / \sum_j n_{jt} \times LP_{jt} \quad (12)$$

Si nous remplaçons \hat{w}_{jt} par w_{jt} et que nous introduisons le pondérant de réponse calibrée ϕ'_j dans l'équation 8 nous obtenons l'équation finale utilisée pour estimer la croissance des salaires au niveau mondial:

$$r_t = \frac{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt} \times r_{jt}}{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt}} \quad (13)$$

et pour la croissance des salaires au niveau régional:

$$r_{ht} = \frac{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt} \times r_{jt}}{\sum_j \phi'_j \times \hat{w}_{jt}}, j \in h \quad (13')$$

où h est la région dont fait partie le pays j . Comme il ressort des équations 13 et 13', les taux de croissance des salaires aux niveaux mondial et régional sont les moyennes pondérées des tendances des salaires au niveau national, où ϕ'_j corrige pour tenir compte des différences entre les pays en ce qui concerne la propension à répondre.

Différences entre les éditions du *Rapport mondial sur les salaires* en ce qui concerne les estimations mondiales et régionales

Depuis 2010, quand a commencé la publication des estimations mondiales et régionales de la croissance des salaires fondées sur la méthodologie exposée plus haut, de légères révisions ont été apportées aux estimations antérieures. Elles sont relativement mineures dans certaines régions, comme les économies développées, l'Europe de l'Est et l'Asie centrale, mais elles sont plus fréquentes et parfois substantielles dans d'autres. Les révisions apportées aux estimations régionales s'expliquent par plusieurs facteurs, brièvement exposés ici.

1. **Améliorations et révisions des enquêtes qui permettent de recueillir les données.** Des améliorations et des révisions des données et enquêtes existantes sur les salaires se produisent souvent. Il peut s'agir d'une modification de la couverture géographique (par ex., passage d'une couverture des zones urbaines à une couverture nationale), d'une modification de la couverture sectorielle (par ex., du secteur manufacturier à l'ensemble des secteurs), d'une modification de la couverture des salariés (par ex., des salariés à temps complet à l'ensemble des salariés), etc. Dans la mesure où ces modifications influent sur la croissance des salaires, elles peuvent aussi avoir une incidence sur les estimations régionales.
2. **Exclusions.** En Amérique latine, l'Argentine est exclue depuis la version 2012 du *Rapport mondial sur les salaires* (BIT, 2010a) parce qu'elle a identifié des incohérences dans ses séries salariales.
3. **Disponibilité de nouvelles données en provenance de pays n'ayant pas répondu et de pays ayant répondu.** En particulier dans les économies émergentes et les économies en développement, il y a souvent un décalage dans le temps de traitement des données et/ou leur mise à la disposition du public. Quand de nouvelles séries ou des séries anciennes sont publiées, elles sont incorporées dans les estimations régionales.
4. **Révision d'autres sources de données utilisées pour calculer les estimations.** Avec le temps, les révisions de l'indice des prix à la consommation, de l'emploi total, de la productivité totale des salariés et du travail peuvent aussi influencer sur les estimations régionales et les estimations par pays.

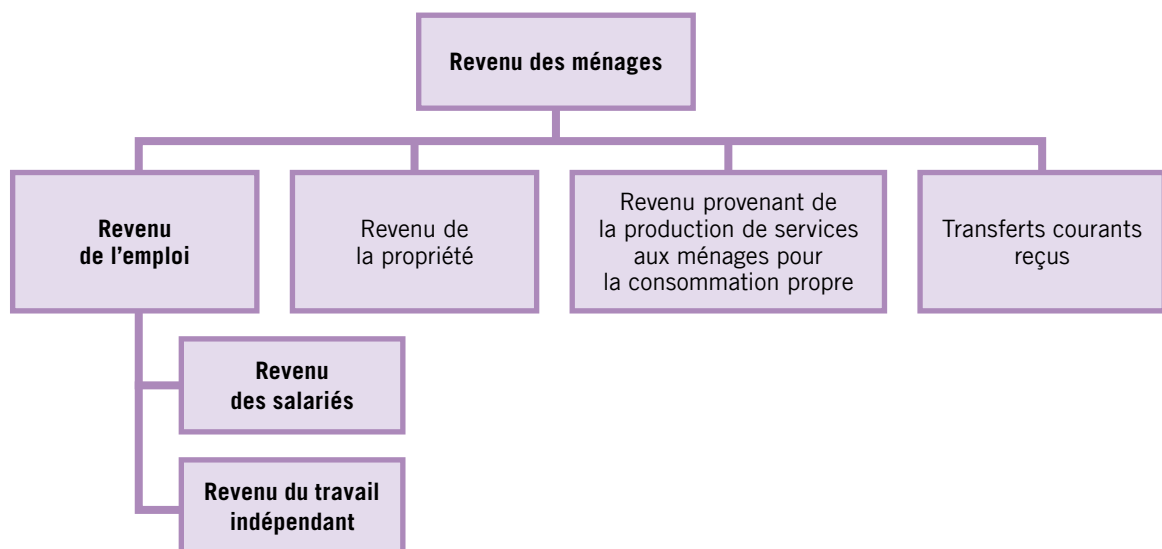
Appendice II

Définitions, concepts et questions concernant les données

Concepts, définitions et mesures

Comme on l'a déjà mentionné, les salaires et le revenu des ménages sont deux concepts distincts, mais liés. Les salaires s'entendent de la rémunération brute en espèces et en nature des salariés, tandis que le revenu des ménages est mesuré au niveau des ménages et inclut toutes les recettes du ménage ou de chacun de ses membres (voir les définitions dans l'**encadré A1**). Les salaires sont une source essentielle du revenu des ménages, mais ils ne sont pas la seule source de revenu, et parfois ils ne sont même pas la source principale. La figure A1 montre comment différentes composantes du revenu peuvent être agrégées pour produire le *revenu des ménages total*. On voit que le revenu lié à l'emploi comprend le revenu des salariés (dont les salaires sont une composante) et le revenu du travail indépendant. En outre, le revenu des ménages total comprend aussi les revenus de la propriété (tels que les intérêts, les dividendes et les loyers qui proviennent de la propriété d'actifs financiers ou autres que financiers), les revenus des services destinés à la consommation propre (tels que les loyers virtuels et les services domestiques non rémunérés) et les transferts courants (qui incluent les régimes d'assurance sociale subventionnés par l'Etat, les prestations financées par les employeurs, les

Figure A1 Composantes du revenu des ménages



Source: BIT, 2003b.

Encadré A1 Concepts et définitions

Le **revenu des ménages** consiste en l'ensemble des recettes, qu'elles soient monétaires ou en nature (biens et services), qui sont perçues par le ménage ou par chacun de ses membres à intervalles annuels ou plus fréquents, mais exclut les gains exceptionnels et autres recettes irrégulières et généralement ponctuelles. Les recettes qui composent le revenu des ménages sont disponibles pour la consommation courante et ne réduisent pas la valeur nette du ménage par une réduction de sa trésorerie, la cession de ses autres actifs financiers ou autres que financiers ou une augmentation de son passif. Le revenu des ménages peut être défini pour couvrir: i) le revenu tiré de l'emploi (emploi salarié et travail indépendant); ii) le revenu de la propriété; iii) le revenu provenant de la production de services aux ménages pour la consommation propre; et iv) les transferts courants reçus.

Le **revenu des salariés** comprend les salaires et traitements directs pour le temps travaillé et le travail effectué, les primes et gratifications en espèces, les commissions et pourboires, les tantièmes, les primes d'intéressement aux bénéficiaires et autres formes de rémunération liée aux bénéficiaires, la rémunération pour le temps non travaillé et les biens et services gratuits ou subventionnés par l'employeur. Il peut inclure les indemnités pour perte d'emploi et cessation de service ainsi que les cotisations de sécurité sociale à la charge de l'employeur. Ces postes devraient être mentionnés séparément lorsqu'ils sont inclus. La définition de ces termes est compatible avec leur utilisation dans la résolution concernant la mesure du revenu lié à l'emploi adoptée par la 16^e Conférence internationale des statisticiens du travail (BIT, 1998).

Le revenu des salariés peut être perçu en espèces (monétaire) ou en nature en tant que biens ou que services. Les recettes en nature qui sont des produits du processus de production de l'employeur devraient être incluses uniquement dans la mesure où elles sont conformes aux recommandations contenues dans la convention (n° 95) sur la protection du salaire, 1949, de l'OIT. Sinon, il s'agit de paiements en nature imposés qui devraient être exclus du revenu des salariés ou se voir attribuer une valeur égale à zéro.

Les **salaires** sont une composante du *revenu des salariés* et, aux fins du présent rapport, ils renvoient au concept statistique de recettes (pour une définition, voir l'[encadré 1](#) dans la partie I).

Le **revenu du travail indépendant** est le revenu perçu par les individus, sur une période de référence donnée, en raison de leurs activités dans le cadre d'emplois à titre indépendant, selon la définition de la résolution concernant la Classification internationale d'après la situation dans la profession adoptée par la 15^e Conférence internationale des statisticiens du travail (BIT, 1993b). En particulier, le revenu du travail indépendant concerne principalement les propriétaires d'entreprises non constituées en sociétés qui travaillent dans ces entreprises. Il exclut les bénéficiaires de l'investissement en capital de partenaires qui ne travaillent pas dans ces entreprises («partenaires dormants»), les dividendes et les tantièmes payés aux propriétaires d'entreprises constituées en sociétés. Le revenu du travail indépendant englobe la valeur des biens et services produit pour la consommation propre, diminuée des dépenses.

Le fondement de la mesure du revenu du travail indépendant est le concept de revenu mixte défini par le Système de comptabilité nationale. Le revenu mixte est constitué de la valeur de la production brute diminuée des coûts d'exploitation et après ajustement pour tenir compte de la dépréciation des actifs utilisés dans la production, lorsque ces termes sont tels que définis dans la résolution concernant la mesure du revenu lié à l'emploi adoptée par la 16^e Conférence internationale des statisticiens du travail (BIT, 1998).

Source: BIT, 2003b.

prestations d'aide sociale et les transferts en provenance d'autres ménages ou d'institutions à but non lucratif comme les syndicats). Pour des définitions détaillées de chacun de ces concepts, voir l'[encadré A1](#).

Comme le revenu est mesuré au niveau des ménages, pour classer les ménages depuis les plus riches jusqu'aux plus pauvres (du point de vue du revenu des ménages), il faut non seulement des renseignements sur le revenu du ménage total, mais aussi sur la taille du ménage. Un revenu annuel de 6 500 dollars EU n'a pas la même signification pour un ménage d'une seule personne que pour un ménage comptant deux adultes et trois enfants. Afin de classer les ménages depuis les plus riches jusqu'aux plus pauvres, un revenu des ménages par tête est calculé. Comme il y a des économies d'échelle lorsque plusieurs individus vivent ensemble et que les enfants ont des besoins matériels inférieurs à ceux des adultes (en termes de calories, par exemple), pour estimer le revenu par tête, il faut utiliser des échelles d'équivalence. La méthodologie utilisée est exposée dans l'[encadré A2](#).

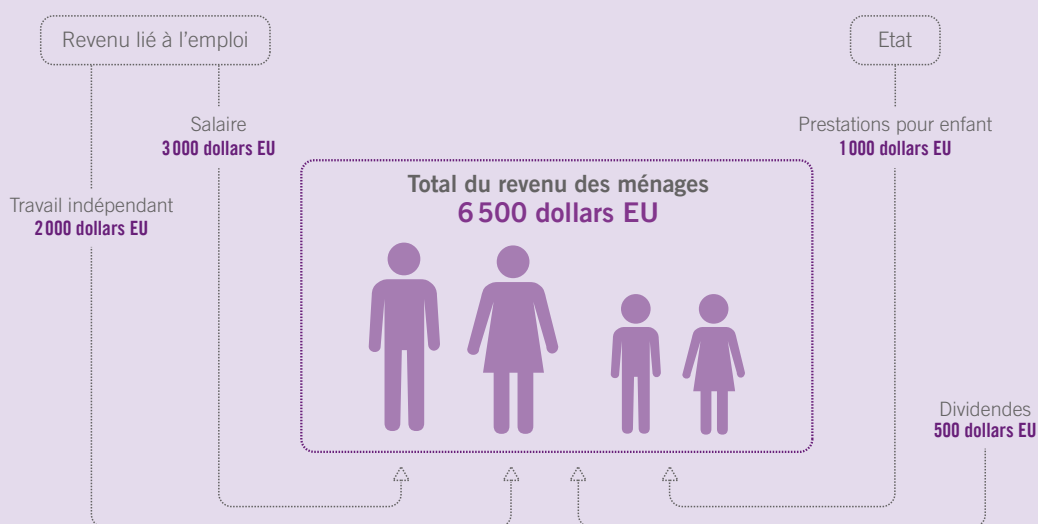
Le fait que le bien-être économique des membres des ménages dépend du revenu par tête, plutôt que du revenu des ménages total, signifie que l'évolution des inégalités de revenus des ménages dépend non seulement de l'évolution du niveau de revenu en soi en provenance de diverses sources, mais aussi de facteurs démographiques, tels que l'évolution de la structure des âges de la population ou de la configuration des familles. Ainsi, par exemple, la tendance à la réduction de la taille des familles dans les pays de l'OCDE – avec de plus en plus de ménages ne comportant qu'un seul chef de famille – tend à se traduire par un accroissement des inégalités de revenus des ménages et des taux de pauvreté; de même, le pourcentage croissant de ménages dont certains membres sont retraités engendre un plus grand nombre de ménages percevant des revenus relativement plus faibles⁶¹. La tendance des salariés fortement rémunérés à se marier avec d'autres salariés fortement rémunérés augmente aussi les inégalités de revenus des ménages et semble avoir contribué quelque peu à accroître les inégalités dans les pays de type OCDE⁶². Cependant, ces facteurs exercent généralement leurs effets sur le moyen à long terme, et n'entrent donc pas dans le cadre du présent rapport.

Parmi les autres éléments qui contribuent au bien-être économique des ménages, mais qui n'entrent pas dans le champ de la présente analyse, figurent le patrimoine des ménages (les actifs diminués du passif) et la mesure dans laquelle l'Etat fournit gratuitement ou subventionne des services médicaux, l'éducation ou d'autres biens et services qui influent aussi sur le bien-être matériel des individus. Pour prendre cet élément en compte, il faudrait que le revenu des ménages soit ajusté pour intégrer la valeur de ces *transferts sociaux en nature*, mais il s'agit d'une entreprise difficile. Il convient également de noter que, dans le présent rapport, c'est le revenu des ménages total qui est décomposé, et non le revenu des ménages disponible, car il est fréquent que ce dernier ne soit pas accessible⁶³.

Encadré A2 Mesure du revenu des ménages par tête

Le revenu d'un ménage peut être mesuré comme la somme des revenus provenant de toutes les sources différentes dont bénéficie un ménage donné sur une certaine période. Le lien entre le revenu total du ménage et le niveau de vie est fonction du nombre de personnes qui dépendent de ce revenu pour vivre: un revenu annuel total de, disons, 6 500 dollars EU n'a pas la même signification pour un ménage d'une seule personne que pour un ménage comptant deux adultes et trois enfants. Pour tenir compte de la taille de la famille et exprimer le niveau de vie, nous pourrions simplement diviser le revenu total du ménage par le nombre de ses membres. Dans le cas hypothétique illustré à la figure A2, nous diviserions 6 500 dollars EU par cinq et nous obtiendrions un revenu par tête de 1 300 dollars EU.

Figure A2 Illustration des composantes du revenu des ménages



Cependant, une méthode simple de ce type ne tient pas compte du fait qu'il existe des économies d'échelle lorsque des personnes vivent ensemble (par ex., une seule habitation au lieu de deux) et que les enfants ont besoin de moins de calories que les adultes. Pour prendre ces autres considérations en compte et pour obtenir une mesure ajustée de la «possibilité de consommation des ménages», nous suivons la formule de Deaton et Zaidi et calculons le revenu des ménages par tête comme suit: $E = (A + \alpha K)^\theta$ où A représente le nombre d'adultes, K est le nombre d'enfants à charge, α représente les dépenses pour un enfant par rapport à un adulte, et θ exprime les économies d'échelle dans un ménage donné (Deaton et Zaidi, 2002). Nous utilisons les facteurs d'ajustement comme indiqué dans le tableau A4, et nous illustrons la formule avec notre exemple hypothétique. Nous voyons que le revenu des ménages par tête effectif se situerait entre 2 493 et 2 728 dollars EU.

Tableau A4 Guide des paramètres des échelles d'équivalence

	α	θ	Dans notre exemple
Economies avancées	0,75	0,6	$PCHHI = 6\,500 \div (2 + 0,75 \times 3)^{0,6} = 2\,728$ dollars EU
Economies à revenu intermédiaire ou émergentes	0,50	0,8	$PCHHI = 6\,500 \div (2 + 0,50 \times 3)^{0,75} = 2\,540$ dollars EU
Economies à faible revenu ou en développement	0,30	0,9	$PCHHI = 6\,500 \div (2 + 0,30 \times 3)^{0,90} = 2\,493$ dollars EU

Sélection des données et des pays

L'ensemble de données utilisé dans le présent rapport a été construit à partir de microdonnées provenant des économies développées, des économies émergentes et des économies en développement. Chaque fois que cela a été possible, les ensembles de données utilisés conjuguèrent les renseignements sur les salaires individuels et sur le revenu des ménages total. L'étude par panel de la dynamique du revenu (Panel Study of Income Dynamics – PSID), un ensemble de données longitudinal des Etats-Unis pour lequel des données ont été recueillies auprès des ménages depuis 1968, est utilisée pour toutes les estimations concernant les Etats-Unis, tandis que, pour les pays européens, ce sont les statistiques de l'UE sur le revenu et les conditions de vie (EU-SILC) qui sont employées. EU-SILC bénéficie de l'appui de la Commission européenne et a été progressivement mise en œuvre depuis 2003. Ces deux enquêtes fournissent des statistiques sur le revenu et le niveau de vie des travailleurs et de leurs familles. Tandis que dans le cas de l'EU-SILC nous utilisons les données tirées de la première année pour laquelle des données sont disponibles pour tous les pays (2003 ou 2004), dans le cas de la PSID nous utilisons l'enquête disponible dès 1997. Dans le cas des pays émergents et pays en développement, l'analyse exploite les sources de données nationales. Le rapport a essayé d'inclure les pays émergents et pays en développement qui sont membres du G20 (compte tenu de leur taille relativement importante), ainsi qu'un nombre limité d'autres pays, y compris des pays plus pauvres comme le Pérou, les Philippines et le Viet Nam. La couverture de l'Afrique est limitée à l'Afrique du Sud en raison des difficultés pour obtenir des ensembles de données contenant tant les salaires individuels que le revenu des ménages pour les autres pays.

Les données couvrent une période antérieure à la crise et une période postérieure à celle-ci. Dans la pratique, le cadre temporel précis de l'analyse varie selon les pays, essentiellement en raison des contraintes liées à la disponibilité des données. Des données sont disponibles en ce qui concerne les Etats-Unis pour des périodes avant l'année 2000 (en fait, nous avons choisi 1997 comme première période à observer pour la PSID), mais des données comparables tirées de l'enquête EU-SILC ne sont disponibles qu'à partir de 2003 ou 2004 pour la plupart des pays européens composant l'échantillon, et se terminent en 2010. La qualité de l'ensemble de données s'est aussi améliorée au fil du temps. Dans les analyses, 2006 est habituellement utilisée comme point de départ pour les économies européennes et dans le cas des Etats-Unis. Pour ce qui est des économies émergentes et économies en développement, où souvent les enquêtes sur les ménages sont réalisées à une fréquence moindre, le premier point de données se situe la plupart du temps (mais pas toujours) entre 2000 et 2002; le deuxième point de données se situe aussi près que possible du début de la crise économique et financière mondiale; le troisième point de données est la dernière année pour laquelle des données sont disponibles. La plupart des données concernant ce groupe de pays couvrent approximativement une période de dix ans allant de 2000-2002 à 2010-2012.

L'ensemble de données utilisé pour le présent rapport comporte manifestement certaines limitations. Premièrement, il y a des différences au plan des définitions utilisées. En particulier, la manière dont les «salaires» sont définis varie selon les pays. De même, les pays diffèrent quant à la manière de définir le

Tableau A5 Sources des données pour les économies émergentes et les économies en développement

Région	Pays	Sources des données
Asie	Inde	Enquête sur l'emploi et le chômage (EUS)
	Chine (1)	Projet sur le revenu des ménages en Chine (CHIP)
	Chine (2)	Enquête sur la santé et la nutrition en Chine (CHNS)
	Indonésie	Enquête nationale sur la main-d'œuvre (SAKERNAS) et Enquête socio-économique nationale (SUSENAS)
	Philippines	Enquête sur les revenus et dépenses des familles (FIES) et Enquête sur la main-d'œuvre (LFS)
	Viet Nam	Enquête sur le niveau de vie des ménages (HLSS)
Europe	Turquie	Enquête turque sur la main-d'œuvre auprès des ménages (HLFS) et Enquête sur le budget des ménages (HBS)
	Fédération de Russie	Enquête russe de suivi longitudinal (RLMS-HSE)
Afrique	Afrique du Sud	Diverses
Amérique latine	Brésil	Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) et Pesquisa Mensal de Emprego (PME)
	Argentine	Encuesta Permanente de Hogares (EPH)
	Pérou	Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza (ENAHO)
	Chili	Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN)
	Mexique	Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) et Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE)
	Uruguay	Encuesta Continua de Hogares (ECH)

Tableau A6 Années de référence pour les économies émergentes et les économies en développement

Région	Pays	Année 1	Année 2	Année 3
Asie	Inde (EUS)	1999-2000	2004-05	2011-12
	Chine (CHIP)	2002	2007	2009
	Chine (CHNS)	2004	2006	2009
	Indonésie (SAKERNAS)	2001	2005	2009
	Indonésie (SUSENAS)	2001	2005	2010
	Philippines (FIES)	2003	–	2009
	Philippines (LFS)	Janv. 2004	–	Janv. 2010
	Viet Nam (HLSS)	2002	2006	2010
Europe	Fédération de Russie (RLMS-HSE)	2002	2006	2012
	Turquie (HLFS)	2005	–	2010
	Turquie (HBS)	2005	–	2007
	EU-SILC	2003/04	Toutes les années	2010
Amériques	E-U. (PSID)	1997	Toutes les années	2010
	Argentine (EPH)	2003	2007	2012
	Brésil (PNAD)	2001	2007	2012
	Brésil (PME)	2001	2007	2012
	Pérou (ENAHO)	2004	2008	2012
	Chili (CASEN)	2000	2006	2009
	Mexique (ENIGH)	2000	2008	2012
	Mexique (ENOE)	2000	2008	2012
	Uruguay (ECH)	2004	2008	2012
Afrique	Afrique du Sud	2002	2007	2011
	Afrique du Sud	2000	2005	2010

revenu des ménages et à la mesure dans laquelle des renseignements sont communiqués sur les différentes sources de revenu non salarial – en particulier sur le revenu lié à l’emploi des travailleurs indépendants et sur les revenus du capital. Deuxièmement, les enquêtes comportent des erreurs d’évaluation liées à l’exactitude des renseignements recueillis ainsi que des erreurs dans l’estimation qui se produisent lors du processus d’extrapolation à la population totale. C’est le cas pour les données provenant des économies émergentes et économies en développement, mais aussi pour l’EU-SILC⁶⁴. Les **tableaux A5** et **A6** montrent les sources des données et les années utilisées pour les économies émergentes et les économies en développement. Le texte ci-après décrit en détail toutes les sources de données utilisées.

Critères de sélection de l’échantillon

Tous les ensembles de données ont été purgés de leurs incohérences et observations extrêmes et ont été réduits à l’aide de critères de sélection appliqués également à chacun d’entre eux. Ces critères sont récapitulés ci-dessous, et montrent que nous éliminons les ménages très jeunes dépendants et les ménages dont les membres sont âgés dans la mesure où ils n’ont pas de liens avec les activités du marché du travail.

La sélection au niveau de l’individu se fait selon les critères suivants:

- Tout individu âgé de 15 ans ou moins est exclu. Cependant, si un enfant de 15 ans ou moins a un revenu, celui-ci est inclus dans le revenu du ménage avant d’exclure l’individu de l’échantillon. Ainsi, le revenu en question n’est pas exclu du revenu total du ménage.
- Tout individu classé comme étudiant à plein temps ou qui déclare ne pas travailler en raison d’un handicap est exclu. Ces individus sont habituellement classés comme inactifs mais diffèrent des autres individus également classés comme inactifs parce qu’ils ne sont pas prêts à devenir des participants actifs.
- Tout individu âgé de 64 ans ou plus qui est au chômage ou inactif est exclu parce qu’il n’est pas susceptible de participer au marché du travail.

Ces trois catégories d’individus sont éliminées afin de limiter l’échantillon aux individus susceptibles de participer au marché du travail. Cependant, dans la mesure où au moins un membre de ces ménages d’individus n’est pas exclu au regard des critères énoncés plus haut, le ménage en question demeure dans l’échantillon et les individus sont pris en compte pour estimer les échelles d’équivalence qui normalisent le revenu des ménages. Par exemple, un ménage de deux personnes âgées de plus de 64 ans est complètement exclu de l’échantillon des individus et de celui des ménages. En revanche, dans une famille de deux enfants de moins de 15 ans et deux adultes actifs, les deux enfants sont éliminés de l’échantillon des individus, mais la famille de quatre individus est retenue aux fins de l’estimation des valeurs par tête, par exemple le revenu des ménages par tête.

Une fois la sélection terminée au niveau des individus, les critères de sélection de l’échantillon au niveau des ménages sont appliqués comme suit:

- Si *tous* les membres du ménage sont âgés d'au moins 70 ans, le ménage est exclu même si un de ses membres ou plus affirme être employé.
- Si *tous* les membres du ménage sont âgés d'au moins 65 ans et que tous sont au chômage ou inactifs, le ménage est exclu.
- Si *tous* les membres du ménage sont âgés de 18 ans ou moins, le ménage est exclu même si un de ses membres ou plus affirme être employé.

Europe (données de l'EU-SILC)

Pour la plupart des pays d'Europe, ce sont les données de l'EU-SILC qui sont utilisées. Des données sont disponibles pour 29 pays à partir de 2003 ou de 2004 jusqu'à 2010, et ne sont disponibles que pour la dernière année (2010) uniquement pour la Suisse. Le [tableau A7](#) montre la distribution de l'échantillon d'individus âgés de 16 ans et plus par pays et pour chacune des années pour lesquelles des données sont disponibles. Le [tableau A8](#) montre la même distribution une fois que nous avons pondéré les données en utilisant des facteurs de pondération transversaux qui rendent l'échantillon représentatif de la population considérée. Les deux tableaux montrent les nombres d'individus (et leur représentation dans la population) une fois que nous avons purgé l'échantillon des incohérences et des observations extrêmes et une fois que nous avons appliqué les critères de sélection retenus mentionnés plus haut.

EUROSTAT fournit des mesures annuelles du revenu et demande aux individus de déclarer le nombre de mois durant lesquels ils ont travaillé à plein temps et à temps partiel sur la période de référence pour le revenu. Celle-ci est toujours la dernière année calendaire. À l'aide de la conversion du temps partiel en mois à plein temps établie par Atkinson⁶⁵, le nombre de mois équivalents plein temps travaillés par année est estimé pour chaque individu qui affirme avoir travaillé au moins un mois durant la période de référence pour le revenu. Le nombre de mois équivalents plein temps travaillés est égal à la somme des mois à plein temps totaux et des mois à temps partiel totaux, lorsque les mois à temps partiel sont normalisés par le poids relatif des heures à temps partiel par rapport aux heures à plein temps. Si l'on divise les gains annuels bruts totaux par le nombre de mois équivalents plein temps travaillés, on obtient une estimation du salaire mensuel brut des salariés ou des gains mensuels dans le cas des travailleurs indépendants.

Tableau A7 Distribution de l'échantillon complet par pays et par année

Pays	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Allemagne		20336	20585	20337	18475	18132	17985	18366
Autriche	7 944	8 969	10 044	11 120	9 037	9 007	9 357	9 258
Belgique	8 404	8 198	9 504	10 305	10 031	9 769	9 676	9 368
Bulgarie				8 714	8 568	10 757	11 805	12 349
Chypre		7 911	7 681	7 390	7 023	6 440	7 805	8 164
Danemark	11 840	10 350	9 833	9 939	9 809	9 973	9 865	9 021
Espagne	26 024	25 980	23 963	24 429	25 490	26 178	26 143	24 274
Estonie	7 871	8 472	11 436	10 552	9 477	9 796	9 604	9 473
Finlande	20 264	20 436	19 513	19 221	18 499	17 376	18 659	15 827
France	15 851	15 464	16 080	16 671	16 407	16 395	16 975	17 246
Grèce	11 578	10 085	10 260	9 976	11 348	12 017	11 652	9 711
Hongrie	0	12 322	13 623	15 453	15 552	17 692	17 510	20 915
Irlande	9 035	9 644	9 006	8 477	7 839	7 846	7 064	
Islande	6 124	6 125	5 993	6 033	6 061	5 956	6 198	6 332
Italie	43 180	39 149	37 914	36 604	36 085	35 070	32 805	32 744
Lettonie		6 697	7 627	7 712	9 126	10 144	10 698	11 004
Lituanie		8 574	8 502	8 996	8 523	9 086	9 508	8 860
Luxembourg	6 828	6 809	7 039	7 170	6 903	7 645	9 032	10 099
Malte						7 153	7 250	7 827
Norvège	10 907	10 729	10 062	10 356	9 613	9 343	9 002	7 908
Pays-Bas		15 294	15 059	17 078	16 798	15 475	16 200	16 595
Pologne		33 376	32 537	30 940	29 716	27 639	26 813	26 280
Portugal	9 936	9 000	8 503	8 230	8 218	8 789	8 783	9 606
Roumanie				14 040	13 368	12 910	12 633	12 352
Royaume-Uni		16 425	15 000	13 968	13 400	12 239	11 648	11 663
Slovaquie		11 504	11 118	11 171	12 513	12 361	12 567	11 911
Slovénie		21 976	24 853	22 596	22 614	22 837	22 597	21 916
Suède	9 479	10 235	11 430	12 135	12 627	12 479	11 881	11 052
Suisse								11 801
République tchèque		7 140	12 138	15 669	18 240	15 875	14 638	14 022
Nombre total d'individus	205 265	361 200	369 303	395 282	391 360	396 379	396 353	395 944

Tableau A8 Représentativité de l'échantillon (individus âgés de 16 et plus dans la population)

Pays	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Allemagne		54 518 208	54 283 658	54 206 957	54 282 903	54 003 247	53 752 484	53 826 717
Autriche	5 597 232	5 649 314	5 670 950	5 687 390	5 726 730	5 716 189	5 723 961	5 753 396
Belgique	6 751 946	6 670 720	6 942 917	6 993 240	6 994 613	7 077 395	7 121 209	7 176 987
Bulgarie				5 684 380	5 667 859	5 609 350	5 573 473	5 504 147
Chypre		523 401	545 389	557 187	565 793	574 370	590 138	611 008
Danemark	3 487 881	3 493 736	3 493 793	3 510 353	3 522 106	3 539 082	3 563 854	3 572 783
Espagne	30 224 324	31 393 743	31 875 154	32 453 037	33 099 238	33 495 288	33 499 766	33 232 906
Estonie	942 109	951 610	957 181	955 684	952 350	952 029	942 034	937 957
Finlande	3 429 718	3 445 352	3 438 060	3 438 522	3 469 620	3 465 694	3 486 422	3 490 489
France	37 851 332	38 310 760	38 668 663	38 943 543	39 397 381	39 407 615	39 710 294	39 567 631
Grèce	7 493 085	7 544 536	7 718 533	7 790 411	7 808 242	7 772 145	7 800 858	7 719 678
Hongrie		6 986 437	6 920 024	6 967 616	7 054 029	7 083 447	7 062 469	7 028 618
Irlande	2 795 589	2 841 963	2 922 451	3 013 154	3 058 078	3 051 117	2 996 762	
Islande	188 631	192 043	197 221	202 988	208 924	211 886	205 694	204 745
Italie	40 241 144	40 615 317	40 669 399	40 823 417	41 029 380	41 385 289	41 394 924	41 557 786
Lettonie		1 577 329	1 614 839	1 604 107	1 625 830	1 657 945	1 636 205	1 470 164
Lituanie		2 351 874	2 351 535	2 392 374	2 404 195	2 396 573	2 368 299	2 282 816
Luxembourg	305 234	306 183	305 085	308 921	315 649	327 431	339 807	346 174
Malte						291 424	297 186	297 763
Norvège	3 041 891	3 015 522	2 789 622	3 092 780	3 133 467	3 186 122	3 221 840	3 244 176
Pays-Bas		10 772 921	10 757 195	10 823 451	10 860 751	10 895 563	10 932 940	10 879 193
Pologne		27 287 345	28 419 961	28 730 734	28 832 966	26 335 436	26 288 537	27 788 140
Portugal	7 496 615	7 538 436	7 566 542	7 563 214	7 579 329	7 476 115	7 468 328	7 427 838
Roumanie				15 824 847	15 525 148	15 299 138	15 643 709	15 620 096
Royaume-Uni		39 153 157	40 093 360	40 186 920	40 707 465	40 971 270	41 132 755	41 345 583
Slovaquie		3 934 644	3 889 183	3 996 472	4 005 149	4 084 888	4 126 486	4 115 668
Slovénie		1 438 142	1 479 054	1 431 650	1 420 372	1 443 380	1 432 298	1 422 322
Suède	5 738 184	5 859 729	5 792 423	5 821 601	5 939 728	5 975 676	6 024 878	6 090 490
Suisse								5 845 888
République tchèque		7 322 981	7 365 339	7 372 667	7 379 933	7 428 375	7 499 729	7 482 708
Nombre total d'individus représentés dans la population	155 584 915	313 695 403	316 727 531	340 377 617	342 567 228	34 111 3479	341 837 339	345 843 867

Europe (données non-EU-SILC)

En ce qui concerne la **Fédération de Russie**, l'analyse a reposé sur l'Enquête russe de suivi longitudinal (Russian Longitudinal Monitoring Survey – RLMS-HSE)⁶⁶. La RLMS-HSE est réalisée par l'École supérieure d'économie et la ZAO «Demoscope» en coopération avec le Carolina Population Center, l'Université de Caroline du Nord à Chapel Hill aux États-Unis et l'Institut de sociologie de l'Académie des sciences de Russie. La RLMS-HSE est représentative au niveau national et est utilisée parce qu'aucune des enquêtes officielles ordinaires ne contient de renseignements sur les salaires et le revenu des ménages. L'enquête russe sur la main-d'œuvre fournit des informations sur l'emploi mais n'inclut pas de questions concernant les salaires. L'Enquête russe sur le budget des ménages ne recueille pas de renseignements sur le revenu des ménages: elle se préoccupe exclusivement des dépenses des ménages et ne permet pas de distinguer les différentes sources de revenu les unes des autres. Les données sont tirées des années 2002, 2006 et 2012. Gorodnichenko, Sabirianova et Stolyarov concluent que «la RLMS semble être une source de données fiable pour examiner les tendances des inégalités du marché du travail, le revenu déclaré [et] la consommation, en sachant toutefois que les revenus ne sont pas totalement déclarés et que les super-riches sont sous-représentés» (Gorodnichenko, Sabirianova et Stolyarov, 2010). La Banque mondiale utilise aussi la RLMS plutôt que les sources de données officielles dans un certain nombre de publications sur les inégalités et la pauvreté (par ex. Banque mondiale, 1999).

En ce qui concerne la **Turquie**, deux sources de données sont utilisées. La première est l'Enquête turque sur la main-d'œuvre auprès des ménages (HLFS), qui est trimestrielle. Les années 2005 et 2010 sont utilisées pour les analyses. La HLFS contient uniquement des données sur les salaires. La seconde source de données est l'Enquête sur le budget des ménages (HBS) pour 2005 et 2007. Ces données ont aussi été utilisées par Tansel et Bircan et offrent un ensemble de variables sur le revenu bien plus riche que pour la HLFS (Tansel et Bircan, 2010).

Pays d'Asie

Les données concernant la **Chine** proviennent de deux sources distinctes. La première source est le Projet sur le revenu des ménages en Chine (CHIP) pour 2002, 2007 et 2009. Les enquêtes sont représentatives au niveau national et les échantillons ont été tirés aléatoirement de la grande enquête annuelle nationale sur le revenu des ménages réalisée par le Bureau national de statistique (NBS). L'objet de ces enquêtes est d'estimer les salaires, l'emploi, la consommation et des questions économiques connexes dans les zones rurales et urbaines de Chine. Les données concernant les migrants sont incluses dans cette enquête. La seconde source est l'Enquête sur la santé et la nutrition en Chine (CHNS), une enquête longitudinale menée conjointement par le Carolina Population Center de l'Université de Caroline du Nord à Chapel Hill aux États-Unis et l'Institut national de nutrition et de sécurité alimentaire du Centre pour la maîtrise et la prévention des maladies en Chine. L'enquête couvre neuf provinces situées à divers niveaux de développement (Heilongjiang, Liaoning, Shandong, Henan, Hubei, Hunan, Jiangsu, Guangxi, Guizhou) pour 2004, 2006 et 2009.

L'analyse concernant l'**Inde** repose sur l'Enquête sur l'emploi et le chômage (EUS) réalisée par l'Office national d'enquêtes par échantillonnage (NSSO) de l'Inde. Elle couvre tous les principaux Etats indiens. Les années (appelées cycles) considérées pour les analyses sont la 55^e (juillet 1999 à juin 2000), la 61^e (juillet 2004 à juin 2005) et la 68^e (juillet 2011 à juin 2012). Le 55^e et le 68^e cycle ne contiennent pas de renseignements sur le revenu tiré du travail indépendant. Dans le 61^e cycle, il n'y a pas de question directe concernant le revenu du travail indépendant, mais deux questions concernant la consommation ont été introduites: 1) le point de savoir si les répondants considéraient leur revenu courant tiré du travail indépendant comme rémunérateur (et non pas produit pour l'autoconsommation), sur la base de différentes fourchettes de revenu; et 2) quel montant mensuel ils jugeraient rémunérateur (et non pas produit pour l'autoconsommation). A partir de ces questions, il aurait été possible de calculer des moyennes approximatives pour chaque fourchette de revenu, mais cette procédure a été jugée inadaptée aux analyses entreprises aux fins de la présente étude. Par conséquent, le revenu du travail indépendant et le revenu lié à l'emploi total ne sont pas calculés.

Les statistiques concernant l'**Indonésie** reposent sur deux sources différentes. La principale source est l'enquête nationale sur la main-d'œuvre (Survei angkatan kerja nasional, SAKERNAS). Elle fournit la base pour calculer toutes les statistiques relatives à l'emploi, aux salaires, au revenu du travail indépendant et au revenu des ménages lié à l'emploi. Les années 2001, 2005 et 2009 sont utilisées pour les analyses. Bien que des données plus récentes tirées de la SAKERNAS soient disponibles, il n'a pas été possible d'en tenir compte, car le questionnaire a été modifié et les travailleurs indépendants ne sont plus interrogés au sujet de leur revenu. La SAKERNAS ne contient pas le revenu provenant de sources autres que l'emploi et il est donc impossible de calculer le revenu des ménages. Par conséquent, l'enquête socio-économique nationale (Survei social ekonomi nasional, SUSENAS), une enquête sur les ménages, a été prise en considération comme seconde source de données. Elle contient des renseignements sur le revenu des ménages obtenus par une approche fondée sur la consommation, et qui sont disponibles pour 2001, 2005 et 2010.

Les données concernant les **Philippines** proviennent de deux ensembles de données, l'Enquête sur les revenus et dépenses des familles (FIES) et l'Enquête sur la main-d'œuvre (LFS). Les années 2003 et 2009 sont utilisées pour la FIES, et pour la LFS, ce sont les deuxième (juillet 2003), troisième (octobre 2003) et quatrième (janvier 2004) trimestres de 2003; les deuxième (juillet 2009), troisième (octobre 2009) et quatrième (janvier 2010) trimestres de 2009; et les premier (avril 2011), deuxième (juillet 2011) et troisième (octobre 2011) trimestres de 2011 qui sont utilisés. La LFS contient des données sur les salaires mais pas sur le revenu du travail indépendant. Le revenu du travail indépendant est couvert par la FIES. Ainsi, les salaires sont tirés de la LFS, tandis que le revenu du travail indépendant est tiré de la FIES. Le revenu lié à l'emploi total est calculé en utilisant les deux enquêtes. Les statistiques sur le revenu des ménages proviennent de la FIES, qui recueille des données sur le revenu auprès des ménages. Comme les données de la FIES n'étaient pas disponibles pour 2011, l'analyse pour cette année-là couvre les salaires mais exclut le revenu du travail indépendant et le revenu des ménages.

Les données concernant le **Viet Nam** proviennent des Enquêtes sur le niveau de vie des ménages (HLSS) pour 2002, 2006 et 2010. L'Enquête sur la main-d'œuvre et l'emploi (LES) n'est pas utilisée, car pour les années récentes (2011 et 2012) les travailleurs indépendants n'ont pas été interrogés sur le revenu de leur travail.

Amériques

En ce qui concerne l'**Argentine**, nous utilisons l'Encuesta Permanente de Hogares (EPH). Cette enquête inclut les caractéristiques démographiques et socio-économiques de la population et est liée à la main-d'œuvre. Elle est réalisée par l'INDEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) et est utilisée dans nos analyse pour 2003, 2007 et 2012. Des microdonnées sont disponibles pour 31 zones urbaines (*aglomerados urbanos*).

Pour le **Brésil**, des microdonnées sont utilisées à partir de deux enquêtes: la Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (PNAD) et la Pesquisa Mensal de Emprego (PME). Ces deux enquêtes sont réalisées par l'Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE). Etant donné que la PME recueille des informations uniquement sur les salaires et sur le revenu du travail indépendant, les autres formes de revenu ont été chiffrées en utilisant la PNAD pour estimer le revenu des ménages total (en suivant la méthodologie de [Machado et Perez Ribas, 2010](#)). Les données utilisées portent sur 2001, 2007 et 2012.

Concernant le **Chili**, les données proviennent de l'Encuesta de Caracterización Socioeconómica Nacional (CASEN), qui est réalisée tous les deux ou trois ans. Les données utilisées portent sur 2000, 2006 et 2011.

Pour les **Etats-Unis**, c'est l'Etude par panel de la dynamique du revenu (Panel Study of Income Dynamics – PSID) qui est utilisée. Il s'agit d'un ensemble de données longitudinales, compilées annuellement de 1968 à 1996 et tous les deux ans à partir de 1997. Par rapport aux années précédentes, la stratégie d'échantillonnage a beaucoup changé en 1997 afin de réduire le coût du recueil des données. Ainsi, 1997 a été l'année située aussi loin dans le temps que possible et aussi la meilleure année pour ce qui est d'obtenir un échantillon comparable aux années postérieures, par ex. les périodes postérieures à la crise proches de 2010. Bien qu'elle soit devenue bisannuelle, la PSID a conservé les mêmes caractéristiques d'une étude longitudinale en ce sens qu'elle continue de suivre les familles ayant déjà fait l'objet de l'enquête, les nouvelles familles qui sont issues de familles ayant déjà fait l'objet de l'enquête (par ex. les enfants qui forment ultérieurement leur propre famille, les parents divorcés qui fondent de nouveaux ménages, etc.). Cependant, ce qui nous préoccupe n'est pas de suivre les mêmes familles, mais d'interpréter les distributions du revenu sur différentes périodes. C'est pourquoi nous avons choisi d'utiliser les données transversales de la PISD qui sont également disponibles si l'on sélectionne les facteurs de pondération de l'échantillon appropriés. Chaque ménage de l'échantillon est représenté par le chef et (le cas échéant) le conjoint. Tous les autres membres du ménage sont pris en compte (par ex. leurs salaires, cotisations de sécurité sociale, revenus du capital, etc.); nous ne pouvons pas identifier leurs caractéristiques personnelles, mais cela ne pose pas de problème et n'a pas d'incidence négative en ce qui concerne notre analyse. L'échantillon principal

inclut des variables socio-économiques recueillies en permanence au fil du temps et des renseignements détaillés et complets sur les résultats du marché du travail et les caractéristiques requises des ménages, entre autres. La PSID est menée sous la direction de l'Université du Michigan et les données sont utilisées par les chercheurs, les analystes des politiques et les enseignants du monde entier. Selon le site Web de la PSID, la National Science Foundation a déclaré que la PSID constituait l'une des 60 avancées les plus importantes qu'elle ait financées au cours de ses soixante années d'existence.

En ce qui concerne le **Mexique**, c'est l'Encuesta de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) qui est utilisée; cette enquête recueille des renseignements sur la distribution, les niveaux et la structure des revenus et dépenses des ménages, ainsi que des renseignements sur leurs activités économiques. Les données que nous utilisons portent sur 2002, 2008 et 2012.

Pour le **Pérou**, c'est l'Encuesta Nacional de Hogares sobre Condiciones de Vida y Pobreza (ENAHO) qui est utilisée. Elle est réalisée depuis 1995 par l'Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) et c'est une enquête nationale. Les données utilisées portent sur 2004, 2008 et 2012.

Concernant l'**Uruguay**, c'est l'Encuesta Continua de Hogares (ECH), réalisée par l'Instituto Nacional de Estadística (INE), qui est utilisée pour 2004, 2008 et 2012. Cependant, alors que les données pour 2008 et 2012 couvrent les zones urbaines et les zones rurales, celles qui concernent 2004 ne couvrent que les zones urbaines.

Afrique

En ce qui concerne l'**Afrique du Sud**, différents ensembles de données sont utilisés pour les indicateurs du marché du travail et du revenu des ménages, car il n'y a pas d'enquête unique représentative au niveau national pour la période appropriée qui contienne suffisamment de renseignements détaillés sur toutes les variables. C'est l'enquête sur la main-d'œuvre qui est utilisée pour 2002 (T2), 2007 (T2) et 2012 (T4), et l'enquête sur les revenus et les dépenses pour 2000, 2006 et 2010/11.

Appendice III

Evolution des inégalités de revenus des ménages

Estimations des inégalités par comparaison contrefactuelle

Afin d'isoler l'incidence de l'évolution des inégalités salariales sur les inégalités de revenus des ménages, l'analyse s'appuie sur l'estimation d'un résultat contrefactuel dans laquelle ces dernières inégalités demeurent constantes sur la première période (par ex. la période d'avant la crise). Les comparaisons contrefactuelles simulent les inconnues et visent à répondre à la question «que se serait-il passé si...?». Par exemple, dans le présent exercice, une des questions à laquelle la simulation vise à répondre est celle de savoir ce qui se serait passé au plan des inégalités des revenus des ménages entre deux périodes (par ex. avant et après la crise) si les inégalités salariales étaient demeurées constantes entre ces deux périodes. La méthode des comparaisons contrefactuelles isole l'inégalité salariale tout en déterminant comment les changements qui affectent les autres sources de revenu (transferts sociaux, revenu du travail indépendant, etc.) contribuent à l'évolution observée (et non pas simulée) de l'inégalité de revenu des ménages entre deux périodes. Pour que le tableau soit plus clair, l'écart $D9/D1$ entre 2010 (T2) et 2006 (T1) peut être interprété à l'aide de l'expression ci-après:

$$\Delta_{T1,T2}D91 = \Delta_{T1,T2}D91(\text{salaires}) + \Delta_{T1,T2}D91(\text{autres revenus}) \quad 1)$$

L'expression 1 montre que différentes sources de revenu peuvent contribuer à l'évolution du ratio $D9/D1$ entre deux périodes. Autrement dit, $\Delta_{T1,T2}D91^{C,WG}$ est le ratio qui aurait été obtenu si l'inégalité salariale en 2010 (T2) était mesurée de telle sorte qu'elle soit la même en 2006 (T1)⁶⁷:

$$\begin{aligned} \Delta_{T1,T2}D91 &= \Delta_{T1,T2}D91(\text{salaires}) + \Delta_{T1,T2}D91(\text{autres revenus}) \\ \Delta_{T1,T2}D91^{C,WG} &= \Delta_{T1,T2}D91(\text{salaires})^C + \Delta_{T1,T2}D91(\text{autres revenus}) \quad 2) \\ \Rightarrow (\Delta_{T1,T2}D91 - \Delta_{T1,T2}D91^{C,WG}) &= \Delta_{T1,T2}D91(\text{salaires}) - \Delta_{T1,T2}D91(\text{salaires})^C \end{aligned}$$

L'expression 2 montre que, par construction, l'effet de l'inégalité salariale a été isolé de l'inégalité de revenu des ménages entre deux périodes. Dans la pratique et par construction, l'écart $\Delta_{T1,T2}D91(\text{salaires})^C$ devrait être égal à zéro (parce que l'évolution de l'inégalité salariale est maintenue constante sur la durée), de sorte que l'expression finale en 2 utilise $(\Delta_{T1,T2}D91 - \Delta_{T1,T2}D91^{C,WG})$ pour évaluer l'évolution de l'inégalité de revenu des ménages⁶⁸. Le même exercice peut être effectué pour l'une quelconque des composantes du revenu identifiée au niveau individuel afin d'isoler ses effets sur l'inégalité de revenu des ménages, par exemple pour isoler l'effet d'un changement de la dispersion des allocations de chômage ou du revenu du travail indépendant.

Appendice IV

Décomposition des écarts salariaux

Pour calculer les écarts salariaux pour différentes paires de sous-groupes de la population (par ex. les femmes et les hommes, les migrants et les nationaux, les travailleurs de l'économie informelle et ceux de l'économie formelle), la méthodologie ci-après a été employée.

Calcul du volet expliqué et du volet inexpliqué des écarts salariaux non ajustés

Tout d'abord, les 1^{er}, 2^e, 3^e..., 8^e et 9^e déciles de la distribution des salaires sont calculés en ne prenant que les salariés et pour chaque sous-groupe séparément (hommes, femmes, migrants, nationaux, travailleurs de l'économie formelle, travailleurs de l'économie informelle). Dans chaque cas, la distribution des salaires est fondée sur une mesure à équivalent plein temps des salaires mensuels pour les pays où les données sont communiquées annuellement (économies de l'Union européenne et Etats-Unis) et des salaires mensuels déclarés pour tous les autres ensembles de données (économies émergentes et économies en développement). Dans tous les cas, notre analyse ne s'applique qu'à la dernière année pour laquelle des données sont disponibles. La dernière année est toujours 2010 pour les économies développées et 2011 ou 2012 pour les économies émergentes et les économies en développement. Pour les neuf déciles estimés, une comparaison est faite par paires entre chaque ensemble de sous-groupes ou salariés qui s'excluent mutuellement. Dans notre comparaison, et pour chaque sous-groupe composant une paire, nous définissons l'un des sous-groupes comme groupe «désavantagé» par rapport à leur rendement sur le marché du travail. Parmi les sous-groupes considérés, les femmes, les migrants et les travailleurs de l'économie informelle sont considérés comme désavantagés, tandis que les hommes, les nationaux et les travailleurs de l'économie formelle sont considérés, d'une manière générale, comme s'en sortant mieux sur le marché du travail que les groupes désavantagés correspondants.

Soit G0 le sous-groupe désavantagé et G1 le sous-groupe avantagé. L'écart salarial «brut» par décile représente la différence au plan des salaires par décile entre G0 et G1. Ainsi, si nous définissons un décile de la distribution des salaires comme étant $V_g(\alpha)$, $g = 1, 0$ de sorte que $\alpha = 1, 2, 3, \dots, 8, 9$ alors $v_{0,1}(\alpha) = v_1(\alpha) - v_0(\alpha)$ est la différence brute pour le décile α entre les paires de sous-groupes qui s'excluent mutuellement.

Le volet expliqué et le volet inexpliqué des écarts sont ensuite calculés. D'une manière générale, le volet expliqué tient compte des différences entre les deux groupes comparés sur la base des caractéristiques relatives au marché du travail

observées dans les données, à savoir l'expérience, l'éducation (quatre catégories), la catégorie professionnelle (cadre, très qualifié, semi-qualifié, peu qualifié et non qualifié), l'activité économique (depuis le secteur manufacturier jusqu'à celui des services, environ dix catégories y compris l'administration publique), l'emplacement (zone urbaine, zone rurale) et l'intensité de travail (les heures travaillées). Si les données ne contiennent pas d'information sur l'expérience, l'âge est considéré comme une valeur de remplacement⁶⁹. Le volet inexpliqué de la décomposition exprime alors l'écart salarial qui ne s'explique pas par la liste de variables précédente.

Comment le volet expliqué et le volet inexpliqué sont-ils techniquement identifiés? Soit $v_c(\alpha)$ le décile «contrefactuel» pour le sous-groupe G0 (c'est-à-dire le décile α tiré d'une distribution hypothétique des salaires qui serait observée pour le sous-groupe désavantagé G0 si ses membres devaient recevoir les mêmes contreparties pour leurs caractéristiques relatives au marché du travail observées que celles reçues par les membres témoins du sous-groupe avantagé G1). Afin d'identifier la distribution contrefactuelle pour le sous-groupe G0, nous avons recours à l'appariement des scores de propension. Autrement dit, un modèle de probabilité conditionnelle est employé pour comparer chaque membre du sous-groupe désavantagé G0 et tous les membres du sous-groupe avantagé G1 du point de vue de leurs caractéristiques observables. Ensuite, chaque individu du sous-groupe G0 se voit attribuer le salaire de l'individu du groupe avantagé G1 qui lui est le plus proche du point de vue des caractéristiques relatives au marché du travail pondérées par les scores de propension. La distribution des salaires attribués devient la distribution salariale contrefactuelle pour le sous-groupe G0, c'est-à-dire celui qui est désavantagé⁷⁰.

Pour chaque décile, l'écart ci-après est estimé:

L'écart $\{v_1(\alpha) - v_c(\alpha)\}$ est l'écart par décile entre les salaires du groupe avantagé et ceux que le groupe désavantagé aurait perçus si ses membres avaient eu les mêmes contreparties pour toutes leurs caractéristiques observables. Autrement dit, ce sont les salaires du sous-groupe *avantagé* moins les salaires contrefactuels du sous-groupe *désavantagé*, et cet écart permet d'identifier le volet expliqué de l'écart salarial. Pour calculer le volet inexpliqué de l'écart salarial, le calcul ci-après est effectué: $\{v_c(\alpha) - v_0(\alpha)\}$. Cette équation représente les salaires contrefactuels du sous-groupe désavantagé moins les salaires réels du sous-groupe. Ensemble, $\{v_1(\alpha) - v_c(\alpha)\} + \{v_c(\alpha) - v_0(\alpha)\}$, c'est-à-dire le volet expliqué et le volet inexpliqué, s'ajoutent à l'écart salarial brut (global) par décile. Le volet expliqué et/ou le volet inexpliqué peuvent être positifs ou négatifs. Lorsque le volet expliqué est négatif, cela indique qu'à un décile spécifique, et conformément aux caractéristiques relatives au marché du travail X , les salaires du sous-groupe désavantagé devraient être plus élevés par rapport aux caractéristiques du sous-groupe avantagé du même décile, c'est-à-dire le sous-groupe désavantagé est surqualifié pour ce qui est de X dans ce décile. Lorsque le volet inexpliqué est négatif, cela indique une discrimination positive à l'égard du sous-groupe désavantagé au regard de l'ensemble de covariables X . La somme du volet expliqué et du volet inexpliqué donne l'écart salarial non ajusté total.

Partie I. Grandes tendances des salaires

- 1 Pour une description détaillée des effets macroéconomiques, voir [Lavoie et Stockhammer, 2013](#).
- 2 Le FMI a jugé qu'en Allemagne, compte tenu de la solidité du marché du travail, «il ne serait pas malvenu que les salaires réels augmentent, et qu'ils contribuent ainsi à améliorer la part du travail dans le revenu national. Cela aiderait à stimuler la demande intérieure et à rendre l'économie moins vulnérable aux chocs extérieurs, sans pour autant nuire à la compétitivité de l'Allemagne» ([FMI, 2013a](#), p. 24). Le FMI a pareillement préconisé des augmentations des salaires de base au Japon, «qui seraient importantes pour stimuler les attentes concernant l'inflation et soutiendraient le pouvoir d'achat une fois que l'inflation commencerait d'augmenter» ([FMI, 2013b](#), p. 12). A la base de cet appel, il y a l'idée que la diminution de la part du travail dans le revenu a forcé les travailleurs japonais à puiser dans leur épargne pour financer la hausse de la consommation, et qu'il faut une hausse des salaires pour permettre une transition vers une croissance durable pilotée par le secteur privé ([Botman et Jakab, 2014](#)).
- 3 Au vu des facteurs cycliques et structurels qui influent sur le marché du travail, la Réserve fédérale des Etats-Unis se tourne aussi vers des changements au niveau des rémunérations dans le cadre de son évaluation globale de la baisse d'activité du marché du travail (et ensuite de la politique monétaire). Voir [Yellen, 2014](#).
- 4 «De fait, les salaires réels exprimés en unités de produits – une mesure des salaires au regard des prix que les entreprises font payer pour leur production – ont baissé à peu près dans la même mesure que la production par travailleur. Cela pourrait dénoter une réaction des entreprises qui compriment les rémunérations face à la baisse de la production par travailleur. Mais la conjonction observée de la faiblesse des salaires et de l'abaissement de la production par travailleur pourrait aussi dénoter chez les individus une plus grande acceptation des restrictions salariales, ce qui encourage les entreprises à employer un plus grand nombre d'individus» ([Banque d'Angleterre, 2013](#), p. 34).
- 5 «Les auteurs des prévisions ont nettement sous-estimé la hausse du chômage et la baisse de la consommation des ménages et de l'investissement qui va de pair avec l'assainissement budgétaire» ([Blanchard et Leigh, 2013](#), p. 5).
- 6 Voir par ex. [BIT, 2014d](#)).
- 7 Le G20 comprend: l'Afrique du Sud, l'Allemagne, l'Arabie saoudite, l'Argentine, l'Australie, le Brésil, le Canada, la Chine, la République de Corée, les Etats-Unis, la France, l'Inde, l'Indonésie, l'Italie, le Japon, le Mexique, le Royaume-Uni, la Fédération de Russie, la Turquie et l'Union européenne.

- 8 Ce chiffre est calculé en faisant la somme des PIB des 19 pays qui composent le G20 (le 20^e membre étant l'Union européenne) en part du PIB mondial, sur la base de la parité de pouvoir d'achat, comme estimé dans FMI, 2013c.
- 9 Selon les récentes estimations du BIT, en 2014 il y a 3,2 milliards de personnes employées dans le monde, dont 1,6 milliard (50,3 %) sont des travailleurs salariés (BIT, 2013a).
- 10 Les données peuvent être obtenues dans la base de données mondiale sur les salaires du BIT (voir l'encadré 2). Le salaire moyen a été adopté comme «indicateur du travail décent» de l'OIT (BIT, 2012b).
- 11 Ces éléments peuvent aussi être exprimés par d'autres mesures de la productivité, comme la production par heure travaillée (une autre définition de la productivité du travail), la productivité du capital et la productivité multifactorielle. La productivité du capital est une autre mesure partielle de la productivité qui exprime la contribution du capital à l'évolution de la production. «Mesurer la productivité multifactorielle contribue à démêler les contributions directes du travail, du capital, des facteurs intermédiaires et de la technologie à la croissance. Il s'agit d'un outil important pour examiner les profils de croissance passés et pour évaluer le potentiel de croissance économique à venir» (OCDE, 2001, p. 20). Toutefois, certains travaux de recherche remettent en question l'exactitude et la pertinence de l'utilisation de la productivité multifactorielle (Felipe, 2008; Felipe et McCombie, 2013).
- 12 En outre, la productivité du travail «entretient une relation directe avec un indicateur largement utilisé pour mesurer le niveau de vie: le revenu par habitant» et est «une statistique de référence importante dans les négociations salariales» (OCDE, 2001, p. 15). C'est aussi un indicateur du travail décent.
- 13 Si l'on considère l'échantillon complet de 33 pays utilisé à la figure 8, les tendances de la croissance de la rémunération du travail et de celle des salaires par rapport à l'augmentation de la productivité ont changé (en fonction du choix de la variable «salaires» et du déflateur) pour un peu plus d'un tiers des pays. Cependant, comme il ressort de la figure, la mesure n'influe pas sur les résultats finals. Lorsqu'on utilise les salaires et l'IPC, environ la moitié des pays ont connu une croissance des salaires qui était supérieure à la croissance de la productivité sur la période. Lorsqu'on utilise la rémunération et le déflateur du PIB, les constatations sont similaires (voir Sobeck, à paraître).
- 14 Voir OCDE, 2012b, et l'analyse structurelle-résiduelle dans BIT, 2010a. Dans le secteur financier, la hausse des bénéfices est allée de pair avec une augmentation des primes et des salaires, mais pas pour tout le monde. Bell et Van Reenen (2013) ont montré que la prime liée au fait d'être employé dans le secteur financier du Royaume-Uni n'avait augmenté que pour ceux qui se situaient dans la fourchette supérieure (10 pour cent) des salariés les mieux payés du secteur. Examinant plus de 400 sociétés cotées en bourse de 1999 à 2010, les auteurs ont aussi montré que les rendements élevés pour les actionnaires étaient étroitement liés au niveau de rémunération des directeurs généraux et des cadres supérieurs, dans une moindre mesure pour les cadres moyens, et quasiment pas pour les travailleurs.

Selon les auteurs, la rémunération médiane d'un directeur général d'une société visée par l'indice FTSE-100 au Royaume-Uni est maintenant à peu près 116 fois supérieure à celle d'un travailleur médian, contre un ratio de 11 en 1980. Aux Etats-Unis, la rémunération médiane d'un directeur général d'une société visée par l'indice S&P 500, qui était 26 fois supérieure à celle du travailleur médian en 1970, a augmenté pour atteindre 240 fois cette rémunération en 2008.

- 15 Pour une description plus détaillée, voir [BIT, 2010a](#), appendice technique II.
- 16 Par exemple, en Afrique du Sud, la seule source de données sur le salaire moyen est la publication Quarterly Employment Statistics, dans laquelle les données disponibles les plus récentes remontent à mars 2006 et ne couvrent que les salariés du secteur formel des entreprises non agricoles. En Chine, la série d'enquêtes sur les salaires porte sur ce qu'on appelle les unités urbaines, une catégorie qui comprend essentiellement les entreprises d'Etat et les coopératives et exclut une partie du secteur privé; une nouvelle série d'enquêtes sur les salaires dans les entreprises privées a été commencée en 2008, mais aucune série ne combine actuellement le secteur public et le secteur privé. En Inde, on ne dispose de données représentatives qu'en procédant à des calculs spéciaux en utilisant les données de l'Office national des enquêtes par sondage (NSSO) sur l'emploi/le chômage. Il existe diverses sources officielles différentes, dont l'Enquête annuelle sur les industries (ASI), l'Enquête sur l'emploi-le chômage et l'indice des taux de salaires, qui est calculé à partir de l'enquête sur les salaires des professions avec des données de panel provenant d'environ 1 256 unités couvrant 14 industries manufacturières, 4 industries minières et 3 plantations. Cette source a été utilisée dans le *Rapport mondial sur les salaires 2012/13* après consultation du ministère de la Statistique et de la Mise en œuvre du programme. Dans la présente édition du rapport, ce sont les données du NSSO qui ont été utilisées en raison de leur plus large couverture.
- 17 PALMS, fruit d'une collaboration entre l'Université du Cap et l'Université du Michigan, est une initiative qui a permis d'assembler et d'harmoniser non sans difficulté toute la séquence des enquêtes existantes sur le marché du travail réalisées par Statistics South Africa depuis 1994, y compris l'enquête d'octobre sur les ménages (1994-1999), les enquêtes semestrielles sur la main-d'œuvre (2000-2007) et les enquêtes trimestrielles sur la main-d'œuvre (depuis 2008, voir [Wittenberg, 2014](#)).
- 18 En Afrique du Sud, un rapport récemment adopté sur la mesure de la productivité établi par une équipe spéciale du Conseil national du développement économique et de la main-d'œuvre (NEDLAC) propose des mesures pour améliorer l'évaluation de la productivité du travail.
- 19 Le dollar PPA est équivalent au pouvoir d'achat de 1 dollar EU aux Etats-Unis. Par exemple, si vous deviez voyager aux Etats-Unis depuis la Chine et vous rendre dans une banque pour changer 3 000 yuan en dollars EU, la banque vous donnerait environ 490 dollars EU. Cependant, en termes de pouvoir d'achat en Chine, 3 000 yuan est équivalent à environ 1 140 dollars parce que la vie est moins chère en Chine qu'aux Etats-Unis.

Partie II. Salaires et inégalités de revenus

- 20 L'OCDE a publié un certain nombre de rapports sur ce sujet: voir par ex. OCDE, 2008; OCDE, 2012a; OCDE, 2014a. Se plaçant du point de vue des pays en développement, au moins deux des dix derniers *Rapports sur le développement dans le monde* de la Banque mondiale étaient axés sur des questions liées aux inégalités: voir Banque mondiale, 2006 et 2012. Le FMI aussi a récemment étudié le lien entre inégalités de revenus, croissance économique et politique budgétaire (voir par ex. Berg et Ostry, 2011; FMI, 2014b). Le BIT lui-même a fait paraître diverses publications sur les inégalités: voir par ex. BIT et IIES, 2008; BIT, 2014b. Ces rapports institutionnels ont été publiés parallèlement à un nombre croissant d'articles universitaires et de livres sur les inégalités, notamment (pour n'en nommer que quelques-uns) Piketty, 2013; Milanovic, 2011; et Galbraith, 2012. Les travaux universitaires de plus en plus nombreux ont aussi été résumés dans de gros volumes comme Salverda, Nolan et Smeeding, 2009a.
- 21 Cela est également vrai à l'intérieur des pays. Chetty, Hendren, Kline et Saez (2014) montrent par exemple qu'aux Etats-Unis les régions de forte mobilité sociale sont aussi des régions où, entre autres choses, les inégalités de revenus sont moindres.
- 22 Voir, par exemple, les tours d'horizon de la littérature dans Neves et Silva, 2014. En principe, les inégalités peuvent accélérer la croissance, par exemple en offrant des incitations en faveur de l'innovation et de l'entrepreneuriat (Lazear et Rosen, 1981) ou en permettant à certains individus d'accumuler suffisamment de capital pour établir une entreprise et investir dans l'éducation (Barro, 2000). Parallèlement, les inégalités peuvent avoir une incidence négative sur la croissance en compromettant l'investissement en capital humain des individus moins privilégiés (Perotti, 1996) ou en engendrant une instabilité économique et politique qui se traduit par une diminution de l'investissement (Alesina et Perotti, 1996; Rodrik, 1999).
- 23 Voir en particulier la page 155.
- 24 Cependant, la redistribution est aussi limitée dans la mesure où le marché du travail est dominé par le secteur informel. Par exemple, dans le cas de la Turquie, les réformes intervenues en 2007 et 2008 ont réduit les inégalités salariales, car elles ciblaient les individus à faible revenu en réduisant la pression fiscale et les coûts de sécurité sociale qui pesaient sur eux (Gönenç et Rawdanowicz, 2010). Cependant, malgré l'effet que ces réformes ont eu sur les travailleurs du secteur formel, la taille du secteur informel demeure importante en Turquie, à environ 40 pour cent de la population en âge de travailler (Tansel et Kan, 2012).
- 25 Selon le Groupe de Canberra, un groupe d'experts ayant pour mandat de fournir des indications conceptuelles et définitionnelles aux offices de statistique nationaux, le «revenu total» et le «revenu disponible» sont les principaux agrégats relatifs au revenu (CEE, 2011, p. 17). Les composantes du revenu total des ménages sont exposées à la figure A1 (voir l'appendice II); le revenu disponible est obtenu en déduisant du revenu total tous les transferts courants payés, tels que les impôts

directs et les cotisations d'assurance sociale. Le *revenu disponible* est habituellement la mesure de prédilection pour analyser la distribution du revenu, mais il est moins souvent accessible que le *revenu total*, y compris dans notre propre ensemble de données. Partant, le présent rapport étudie les tendances du revenu des ménages total plutôt que du revenu des ménages disponible.

- 26** A des fins pratiques, dans le présent rapport, les 30^e et 70^e percentiles de la distribution du revenu des ménages ont été retenus comme seuils pour identifier les ménages relevant de la classe moyenne. Tandis que la proportion des ménages se situant entre ces seuils demeure constante à 40 pour cent, les revenus qui définissent les limites supérieure et inférieure peuvent changer pour s'écartier davantage (étirant ainsi les valeurs de revenu corrélées avec la classe moyenne) ou se rapprocher (comprimant ainsi la fourchette des revenus déterminée pour les ménages de la classe moyenne). Une autre mesure intéressante de l'inégalité est celle des 10 pour cent, tranche supérieure, par rapport aux 40 pour cent, tranche inférieure, dont on a constaté qu'elle était très robuste et fortement corrélée avec une autre mesure possible de l'inégalité: le coefficient de Gini (Cobham et Sumner, 2013).
- 27** Dès les années 1980, dans la plupart des économies développées, les inégalités de revenus des ménages ont commencé d'augmenter: l'écart entre les 10 pour cent de la tranche supérieure et les 10 pour cent de la tranche inférieure s'est élargi dans les pays où les inégalités étaient déjà élevées comme les Etats-Unis et le Royaume-Uni. Cela a aussi été le cas dans des pays où les inégalités sont faibles comme l'Allemagne et les pays nordiques. Ainsi, entre 1985 et 2007-08, le coefficient de Gini est passé de 34 à 44 aux Etats-Unis et de 32 à 35 au Royaume-Uni; pareillement, au cours de la même période, le coefficient de Gini est passé de 20 à 26 en Suède, de 23 à 25 en Norvège et de 21 à 26 en Finlande. Dans le cas des économies émergentes et des économies en développement, il n'y a pas eu de tendance universelle: les estimations provenant de 40 économies émergentes et économies en développement montrent que les inégalités ont augmenté dans 13 pays, qu'elles n'ont pas changé de façon significative dans 6 pays, et que dans les 21 pays restants elles ont fortement baissé (Ferreira et Ravallion, 2009). Comme exemples d'économies émergentes et d'économies en développement où les inégalités (mesurées par le coefficient de Gini) ont nettement diminué depuis la moitié de la décennie 1990 jusqu'à la moitié de la décennie 2000, on peut citer le Chili (3,3 pour cent), le Mexique (4,1 pour cent) et la Turquie (8,1 pour cent) (OCDE, 2012a).
- 28** Il est à noter qu'en Grèce les inégalités ont augmenté en 2011 et 2012, selon Eurostat. Consulter l'adresse http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=ilc_di12&lang=fr.
- 29** Il est à noter que pour la Chine des sources de données différentes indiquent des tendances différentes en particulier dans les années se situant entre le début des années 2000 et 2006-07, où les données provenant de l'enquête sur la santé et la nutrition (CHNS) montrent une baisse des inégalités, tandis que les données provenant de l'enquête sur le revenu des ménages (CHIP) indiquent une

augmentation des inégalités. Les deux sources de données donnent à penser que les inégalités ont baissé durant les dernières années.

- 30 Bien qu'il n'ait pas été possible d'intégrer directement dans les données les estimations provenant de la Turquie en raison d'une importante différence de structure des données, nos estimations pour ce pays donnent aussi à penser que les inégalités salariales ont diminué parmi les salariés du secteur formel lorsqu'on compare D9/D1 et D5/D1. Cependant, cette diminution n'a eu qu'un effet limité sur les inégalités de revenus des ménages.
- 31 Pour la définition technique du revenu des ménages, voir l'[appendice II](#).
- 32 Dans l'estimation de l'hypothèse «contrefactuelle», nous maintenons les salaires constants et laissons la dispersion (l'inégalité) des autres revenus et du revenu total varier entre les périodes. Il importe de souligner que, dans ce cas, nous supposons l'exogénéité entre l'évolution de la dispersion des salaires et celle de la dispersion de toutes les autres composantes du revenu. Manifestement, si les autres revenus (en particulier les transferts sociaux) évoluaient d'une manière endogène avec les salaires à chaque décile de la distribution, notre hypothèse contrefactuelle ne serait pas une simple façon de maintenir la distribution des salaires constante: le mouvement des autres composantes aurait un certain effet sur le mouvement des salaires ([Belser et Vazquez-Alvarez, à paraître](#)).
- 33 Ces autres sources comprennent le revenu du travail indépendant, les transferts sociaux, les transferts privés à l'intérieur des ménages et les revenus du capital. Pour des définitions détaillées de ces autres sources de revenu des ménages, voir les notes relatives à la [figure 29](#).
- 34 Une diminution de l'effet des salaires ne signifie pas nécessairement une diminution des inégalités salariales. Cependant, les analyses effectuées par le BIT pour le présent rapport montrent que c'est le cas en ce qui concerne ces pays.
- 35 Etant donné que notre échantillon exclut les ménages dont aucun membre n'est en âge de travailler, la part plus élevée des pensions dans le revenu des ménages total en Grèce et en Italie peut s'expliquer par le fait que, dans ces pays, un plus grand nombre de retraités vivent avec d'autres membres de la famille qui sont en âge de travailler.
- 36 Il ne faut pas oublier que les ménages touchant des revenus très élevés sont généralement sous-représentés dans les enquêtes sur les ménages et que les résultats présentés peuvent donc être plus représentatifs des revenus des 99 pour cent de la population qui font partie de la tranche inférieure, comme souligné dans [Brandolini et Smeeding, 2009](#), p. 77. Comme les sondés à revenu élevé peuvent être sous-estimés dans les échantillons des enquêtes ou peuvent indiquer des revenus du capital inférieurs à la réalité, cela est susceptible d'exacerber la sous-estimation de la proportion du revenu des ménages représentée par ces gains (voir par ex. le cas de l'Afrique du Sud, mis en évidence par [Wittenberg, 2014](#)). Il est à noter également que les revenus du capital déclarés en France, selon les calculs dérivés de la base de données SILC, font un bond en partant d'une part relativement faible – semblable à celle qu'affichent d'autres pays – jusqu'en 2006

pour s'établir à environ 10 pour cent ou plus en 2007 et au cours des années suivantes. On ne sait pas très bien s'il s'agit d'une évolution réelle ou d'un problème lié aux données.

- 37 Il est à noter qu'en Allemagne les réformes Hartz ont apparemment édulcoré le dualisme des politiques sociales en fusionnant les programmes d'aide aux chômeurs sous condition de ressources et le programme d'aide sociale, qui ménageait aux bénéficiaires de l'aide sociale qui se trouvaient hors du marché du travail un meilleur accès aux programmes de formation et aux services de placement, selon [Clasen et Goerne \(2011\)](#).
- 38 Dans le cas de la Chine, la [figure 32](#) ne montre aucun renseignement sur les transferts sociaux. En effet, pour ce pays, l'ensemble de données n'identifie pas cette catégorie séparément au niveau des ménages. Ainsi, tous les items qui se rapportent aux transferts sociaux sont inclus dans la catégorie «autres revenus». Dans la pratique, au cours des douze dernières années, la Chine a nettement développé divers éléments de son système de protection sociale (y compris les allocations pour enfants à charge et allocations familiales, les allocations de maternité, le soutien au revenu des ménages, les pensions de retraite et la couverture des soins de santé). Cet important développement s'est traduit par une augmentation de 3 pour cent des dépenses de protection sociale de l'État (en pourcentage du PIB) depuis l'année 2000, en vue de passer à un modèle de croissance plus inclusive et durable ([BIT, 2014e](#)).
- 39 Dans ce contexte, par «inexpliqué», il faut entendre *non imputable* aux caractéristiques relatives au marché du travail observées énumérées dans le paragraphe. De même, par «expliqué», il faut entendre *uniquement imputable* aux caractéristiques relatives au marché du travail observées énumérées dans le paragraphe.
- 40 Par exemple, la composante expliquée de l'écart de rémunération fondé sur le sexe peut exister parce que les femmes ont un niveau d'éducation moins poussé; cela pose d'autres questions concernant les raisons de cette situation. Si, par exemple, c'est parce que les filles sont confrontées à une discrimination dans l'éducation qui se manifeste par un moins bon accès à la scolarisation et une attention moindre de la part des enseignants (par rapport aux garçons), l'éducation – dont la composante expliquée rend compte – est ancrée dans une discrimination qui peut contribuer également à la composante inexpliquée.
- 41 La moitié du salaire médian est utilisée pour Chypre, car il n'y a pas de salaire minimum établi.
- 42 Voir [BIT et DSS, 2004](#). La 15^e Conférence internationale des statisticiens du travail (CIST) a défini le secteur informel par rapport aux caractéristiques des unités de production (entreprises familiales non constituées en sociétés) et non par rapport aux caractéristiques des emplois des salariés ([BIT, 1993a](#)). L'emploi dans le secteur informel était donc composé de toutes les personnes employées dans les entreprises du secteur informel. Afin de mieux rendre compte de l'«informalisation» de l'emploi, la 17^e CIST a défini l'emploi informel comme comprenant tous les emplois informels, qu'ils se déroulent dans les entreprises

du secteur formel, dans les entreprises du secteur informel ou dans les ménages. Les emplois informels dans les entreprises du secteur formel comprennent ceux qui ne relèvent pas des conditions ordinaires en matière de législation du travail, d'imposition sur le revenu, de protection sociale ou de droit à certaines prestations sociales (BIT, 2003a).

Partie III. Mesures pour agir sur les salaires et les inégalités

- 43 Consulter l'adresse <http://www.ilo.org/global/standards/lang--fr/index.htm>.
- 44 La convention (n° 100) sur l'égalité de rémunération, 1951, de l'OIT représente une norme largement adoptée.
- 45 Examinant les taux d'application des lois existantes sur les salaires minima dans quatre pays d'Amérique latine (Chili, Costa Rica, Pérou et Uruguay), Marinakis (2014) montre, par exemple, que le niveau de non-respect est particulièrement élevé dans les zones rurales, où la productivité est plus faible et où les inspections du travail et les syndicats sont bien moins présents.
- 46 BIT, à paraître.
- 47 BIT, 2014e.
- 48 La recommandation (n° 202) sur les socles de protection sociale, 2012, de l'OIT fournit des indications aux Etats Membres pour élaborer des régimes complets de sécurité sociale et étendre la couverture de la sécurité sociale en se donnant comme priorité l'établissement de socles nationaux de protection sociale. Pour parvenir à la couverture universelle des populations, l'OIT recommande dans sa stratégie d'extension de garantir à titre prioritaire au moins des niveaux élémentaires de sécurité du revenu et d'accès aux soins de santé au moyen de socles de protection sociale définis au plan national, tout en élargissant progressivement le champ d'application et en élevant les niveaux de protection.

Appendice I

- 49 Anciennement dénommé Programme des conditions de travail et d'emploi (TRAVAIL).
- 50 Rapport commandé par le BIT: Mehran, 2010. Examens collégiaux: Tillé, 2010; Jeong et Gastwirth, 2010; Ahn, 2010.
- 51 Viser la couverture la plus large possible est conforme à l'idée que le travail décent et donc la rémunération adéquate constituent une préoccupation de tous les travailleurs, et que les indicateurs statistiques devraient couvrir tous ceux pour lesquels un indicateur est pertinent. Voir BIT, 2008.
- 52 Nous procédons ainsi sur la base de l'indice des prix à la consommation (IPC) du FMI pour chaque pays. Dans les cas où nos homologues nous communiquent explicitement une série des salaires réels, celle-ci est utilisée à la place de la série nominale déflatée par l'IPC du FMI.

- 53 Notre univers inclut tous les pays et territoires pour lesquels des données sur l'emploi sont disponibles à partir des Tendances mondiales de l'emploi du BIT (Modèle GET) et exclut donc certains petits pays et territoires (par exemple, les Iles anglo-normandes ou le Saint-Siège) qui n'ont pas d'incidence perceptible sur les tendances mondiales ou régionales.
- 54 Cela est conforme à la méthodologie classique pour les enquêtes, dans laquelle un cadre fondé sur le modèle est généralement utilisé pour la non-réponse à l'item, tandis qu'un cadre fondé sur l'objectif est utilisé pour la non-réponse au questionnaire.
- 55 Pour une discussion du problème des données manquantes, voir aussi BIT, 2010b, p. 8.
- 56 Une autre spécification avec le PIB par tête et la taille de la population a produit des résultats très similaires.
- 57 Les données relatives au nombre de personnes employées et au nombre de salariés sont tirées des ICMT (BIT, 2013a), et les données sur le PIB en dollars EU PPA de 2005 sont tirées des Indicateurs du développement dans le monde de la Banque mondiale.
- 58 L'estimation \hat{n}_h du nombre de salariés dans la région h est obtenue en multipliant le nombre de salariés des pays de la région pour lesquels nous avons des données sur les salaires par les pondérants non calibrés, puis en additionnant les chiffres pour l'ensemble de la région.
- 59 Voir, par exemple, les travaux réalisés principalement en ce qui concerne les pays industrialisés par le programme International Labor Comparisons du Bureau of Labor Statistics des Etats-Unis (2009) (<http://www.bls.gov/fls/>). Comme nous ne comparons pas des niveaux, mais que nous nous préoccupons de l'évolution dans le temps des pays pris individuellement, les besoins en termes de données sont moins exigeants dans notre contexte.
- 60 Voir aussi BIT, 2009, pp. 16-17 en ce qui concerne l'association entre les niveaux des salaires et le PIB par tête. Nonobstant ces considérations, l'évolution des salaires peut diverger par rapport aux tendances de la productivité du travail sur le court et le moyen terme.

Appendice II

- 61 Burtless, 2009.
- 62 OCDE, 2012a, p. 36.
- 63 Selon le Groupe de Canberra, un groupe d'experts ayant pour mandat de fournir des indications conceptuelles et définitionnelles aux offices de statistique nationaux, le «revenu total» et le «revenu disponible» sont les principaux agrégats produits concernant le revenu (CEE, 2011, p. 17). Les composantes du revenu des ménages total sont exposées à la figure A1; le revenu disponible est

obtenu en déduisant du revenu total tous les transferts courants payés, tels que les impôts directs, les cotisations d'assurance sociale ou d'autres transferts. Le *revenu disponible* est habituellement la mesure de prédilection pour analyser la distribution du revenu, mais il est moins souvent accessible que le *revenu total*, y compris dans notre propre ensemble de données.

- 64** Verma et Betti considèrent qu'il serait possible d'améliorer la comparabilité dans l'enquête EU-SILC par une normalisation plus poussée entre les pays concernant la manière dont sont traitées les valeurs négatives, les valeurs égales à zéro et les valeurs très élevées. Ils ont aussi constaté que la non-réponse était élevée à très élevée dans divers pays, ce qui abaisse la qualité de certaines parties de l'ensemble de données (Verma et Betti, 2010).
- 65** Atkinson utilise le «nombre courant d'heures travaillées et déclarées» par chaque individu et estime la médiane de cette variable par pays et par sexe et en distinguant le plein temps du temps partiel, à savoir: $méd(\text{heures}, ft)_{g,c}$ et $méd(\text{heures}, pt)_{g,c}$ pour chacun des pays c et pour g = homme et femme. À l'aide de ces estimations, par sous-groupe, il construit une variable = $méd(\text{heures}, pt)_{g,c} \div méd(\text{heures}, ft)_{g,c}$ et multiplie – pour chaque individu – le nombre total de mois travaillés à temps partiel par cette variable qui est un nombre dans la fourchette (0,1).
- 66** Consulter les adresses <http://www.cpc.unc.edu/projects/rlms-hse> et <http://www.hse.ru/org/hse/rlms>.

Appendice III

- 67** Nous définissons le revenu des ménages comme la somme du revenu des salaires et des autres revenus. La décomposition aide à illustrer la méthode par laquelle nous maintenons constante les inégalités salariales à une période donnée et nous laissons les «autres» sources de revenu des ménages (c'est-à-dire la somme du revenu du travail indépendant, des avantages sociaux, des revenus du capital et des transferts privés à l'intérieur des ménages) varier entre les périodes. Comme précédemment, les salaires s'entendent du revenu perçu par les salariés du ménage. Le comparatif contrefactuel pour chaque individu est estimé en utilisant les distributions du salaire au niveau individuel, et le résultat est incorporé dans les distributions correspondantes des revenus du ménage. Pour plus de détails, voir DiNardo, Fortin et Lemieux, 1996, et Daly et Valletta, 2004. Pour une explication plus détaillée des composantes du revenu des ménages et notre estimation du revenu par tête, voir l'appendice II.
- 68** À savoir, la mesure $\Delta_{T_1, T_2} D91(\text{salaires})^C$ est égale à $\Delta D91(\text{salaire contrefactuel à } T_1) - \Delta D91_{T_1}$ lorsque l'hypothèse reproduit le classement et la dispersion de $D9/D1$ dans T_1 . Autrement dit, les ratios $D9/D1_{T_1}$ et $D9/D1_{T_2(\text{salaire contrefactuel à } T_1)}$ devraient être égaux. Dans la pratique, ils peuvent varier légèrement dans un processus de classement par lequel les travailleurs sont classés dans T_2 par rapport à une population dans T_1 qui n'a pas la même taille dans l'échantillon.

Appendice IV

- 69 L'ensemble de variables sélectionnées pour expliquer le rendement de la participation est défini selon le modèle classique de Mincer dans l'évaluation empirique des résultats du marché du travail (voir [Mincer, 1974](#)).
- 70 Nous utilisons l'appariement des scores de propension. Cette méthode consiste à définir un ensemble de caractéristiques X dans les données qui décrivent les attributs des individus sur le marché du travail (âge, éducation, expérience, qualifications, profession et mesures de l'intensité du travail). Si l'on prend un exemple d'écart de rémunération fondé sur le sexe, ces caractéristiques sont utilisées pour estimer la probabilité conditionnelle d'être une femme, c'est-à-dire $P(\text{Femme} = 1 | X)$. La valeur du score de propension pour chaque femme est comparée dans un processus d'équilibrage avec le score de propension estimé de tous les hommes de l'échantillon. Les hommes qui ont un score de propension identique ou semblable à celui d'une femme constituent la ou les personnes correspondantes les plus proches des femmes du point de vue des caractéristiques relatives au marché du travail (éducation, expérience, emplacement, branche de production, etc.). Une fois qu'on a déterminé l'homme le plus proche pour chaque femme (le plus proche voisin), le salaire observé de l'homme sert de salaire contrefactuel pour cette femme. Nous avons essayé soit le membre le plus proche, soit les fonctions d'ensembles de membres proches (par ex., la moyenne de l'ensemble n d'hommes proches de chaque femme du point de vue du score de propension), mais les résultats finals ne variaient pas significativement. Nous avons retenu «le plus proche».

Bibliographie

- Abraham, K.; Haltiwanger, J. 1995. «Real wages and the business cycle», *Journal of Economic Literature*, vol. 33, sept., pp. 1215-1264.
- Agnese, P.; Sala, H. 2011. «The driving forces behind the falling labour share and persistent unemployment», *Pacific Economic Review*, vol. 16, n° 5, pp. 577-603.
- Ahn, J. 2010. *Responses to draft ILO report «Estimation of global wage trends: Methodological issues*, polycopié (Séoul, Korea Labor Institute).
- Alesina, A.; Perotti, R. 1996. «Income distribution, political instability, and investment», *European Economic Review*, vol. 40, n° 6, pp. 1203-1228.
- ; Rodrik, D. 1994. «Distributive politics and economic growth», *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, n° 2, pp. 465-490.
- Atkinson, A. B. 2007. «La répartition des salaires dans les pays de l'OCDE», *Revue internationale du Travail*, vol. 146, n° 1-2, pp. 45-66.
- Azevedo, J. P.; Davalos, M. E.; Diaz-Bonilla, C.; Atuesta, B.; Castañeda, R. A. 2013. *Fifteen years of inequality in Latin America: How have labor markets helped?* Policy Research Working Paper 6384 (Washington, DC, World Bank Gender and Equity Unit).
- Bai, C.-E.; Qian, Z. 2010. «The factor income distribution in China: 1978–2007», *China Economic Review*, vol. 21, pp. 650-670.
- Bakis, A.; Polat, S. 2013. *Wage inequality in Turkey: 2002–2010*, GIAM, Working Paper 13-9 (Istanbul, Centre de recherches économiques de l'Université Galatasaray).
- Banque d'Angleterre. 2013. *Inflation Report*, août (Londres).
- Banque d'Espagne. 2014. «Un análisis de los efectos composición sobre la evolución de los salarios», *Boletín Económico*, 02/2014, pp. 57-61.
- Banque mondiale. 1999. *Russia: Targeting and the longer-term poor*, Report No. 19377-RU (Washington, DC).
- . 2006. *Rapport sur le développement dans le monde 2006: Equité et développement* (Washington, DC, et Oxford, Banque mondiale et Oxford University Press).
- . 2012. «Abrégé», *Rapport sur le développement dans le monde 2012: Egalité des genres et développement* (Washington, DC), pp. 2-40.
- Barrett, A.; McGuinness, S.; O'Brien, M. 2012. «The immigrant earnings disadvantage across the earnings and skills distributions: The case of immigrants from the EU's new member states», *British Journal of Industrial Relations*, vol. 50, n° 3, sept. 2012, pp. 457-481.
- Barro, R. J. 2000. «Inequality and growth in a panel of countries», *Journal of Economic Growth*, vol. 5, n° 1, pp. 5-32.

- Bell, B. D.; Van Reenen, J. 2013. «Extreme wage inequality: Pay at the very top», *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol. 103, n° 3, pp. 153-157.
- Belman, D.; Wolfson, P. J. 2014. *What does the minimum wage do?* (Kalamazoo, MI, W. E. Upjohn Institute for Employment Research).
- Belser, P.; Vazquez-Alvarez, R. A paraître. *The re-distributive effect of taxes on household income inequality: A counterfactual approach*, document de travail (Genève, BIT).
- Berg, A.; Ostry, J. D. 2011. *Inequality and unsustainable growth: Two sides of the same coin?*, IMF Staff Discussion Note (SDN/11/08) (Washington, DC, FMI).
- Berg, J. A paraître. «Introduction», dans l'ouvrage publié sous la direction de J. Berg: *Labour markets, institutions and inequality: Building just societies in the 21st century* (Genève et Cheltenham, BIT et Edward Elgar).
- Bertranou, F.; Casanova, L.; Jiménez, M.; Jiménez, M. 2013. *Informality and employment quality in Argentina: Country case study on labour market segmentation*, Conditions of Work and Employment Series No. 49 (Genève, BIT).
- Betcherman, G. 2014. «Labor market regulations: What do we know about their impacts in developing countries?», *World Bank Research Observer* en ligne, 16 avr., doi: 10.1093/wbro/lku005.
- Birdsall, N.; Lustig, N.; McLeod, D. 2011. *Declining inequality in Latin America: Some economics, some politics*, Working Paper 251 (Washington, DC, Center for Global Development).
- BIT (Bureau international du Travail). 1966. *Résolution concernant les statistiques du coût du travail*, adoptée par la 11^e Conférence internationale des statisticiens du travail (Genève).
- . 1973. *Résolution concernant un système intégré de statistiques des salaires*, adoptée par la 12^e Conférence internationale des statisticiens du travail (Genève).
- . 1993a. *Résolution concernant les statistiques de l'emploi dans le secteur informel*, adoptée par la 15^e Conférence internationale des statisticiens du travail (Genève).
- . 1993b. *Résolution concernant la Classification internationale d'après la situation dans la profession (CISP)*, adoptée par la 15^e Conférence internationale des statisticiens du travail (Genève).
- . 1998. *Résolution concernant la mesure du revenu lié à l'emploi*, adoptée par la 16^e Conférence internationale des statisticiens du travail (Genève).
- . 2003a. *Directives concernant une définition statistique de l'emploi dans le secteur informel*, adoptées par la 17^e Conférence internationale des statisticiens du travail (Genève).
- . 2003b. *Résolution concernant les statistiques des revenus et des dépenses des ménages*, adoptée par la 17^e Conférence internationale des statisticiens du travail (Genève).
- . 2008. *Rapport sur le travail dans le monde 2008: Les inégalités de revenu à l'heure de la mondialisation financière* (Genève).

-
- . 2009. *Rapport mondial sur les salaires 2008-09: Salaire minimum et négociation collective: vers une politique salariale cohérente* (Genève).
- . 2010a. *Rapport mondial sur les salaires 2010/11: Politiques salariales en temps de crise* (Genève).
- . 2010b. *Trends Econometric Models: A review of the methodology*, 19 janv., Unité des tendances de l'emploi (Genève).
- . 2012a. *Rapport mondial sur les salaires 2012/13: Salaires et croissance équitable* (Genève).
- . 2012b.: *Decent Work indicators: Concepts and definitions* (Genève). Peut être consulté à l'adresse http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---integration/documents/publication/wcms_229374.pdf [19 déc. 2014].
- . 2013a. *Indicateurs clés du marché du travail (ICMT)*, 8^e éd. (Genève).
- . 2013b. *Portugal: Tackling the jobs crisis in Portugal* (Genève).
- . 2014a. *Greece: Productive jobs*, Studies on Growth with Equity (Genève).
- . 2014b. *Journal international de recherche syndicale: le défi des inégalités*, vol. 6, n° 1 (Genève).
- . 2014c. *Compte rendu provisoire n° 13, partie I*. Troisième question à l'ordre du jour: informations et rapports sur l'application des conventions et recommandations, Conférence internationale du Travail, 103^e session, Genève.
- . 2014d. *Des politiques de l'emploi pour une reprise et un développement durables: discussion récurrente au titre de la Déclaration de l'OIT sur la justice sociale pour une mondialisation équitable*, rapport VI, Conférence internationale du Travail, 103^e session, Genève. Peut être consulté à l'adresse http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_240030.pdf [19 déc. 2014].
- . 2014e. *World Social Protection Report 2014/15: Building economic recovery, inclusive development and social justice* (Genève). Peut être consulté à l'adresse: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---dcomm/documents/publication/wcms_245201.pdf.
- . A paraître. *Les formes d'emploi atypique*, rapport préparé pour la réunion d'experts de l'OIT, 16-19 févr. 2015, Genève.
- ; DSS (Département de statistique et de sociologie de la République de Moldova), 2004. *Employment in the informal economy in the Republic of Moldova*, document de travail n° 41 (Genève).
- ; IIES (Institut international d'études sociales). 2008. *Rapport sur le travail dans le monde 2008: Les inégalités de revenu à l'heure de la mondialisation financière* (Genève).
- ; OCDE; Banque mondiale. 2014. *G20 labour markets: Outlook, key challenges and policy responses*, OCDE, OIT et Banque mondiale. Rapport établi pour la Réunion ministérielle du G20 sur le travail et l'emploi, Melbourne, Australie, 10-11 sept.
- Blanchard, O.; Leigh, D. 2013. *Growth forecast errors and fiscal multipliers*, Working Paper WP/13/1 (Washington, DC, FMI).

- Bloomberg. 2014. «Lagarde: US should increase the minimum wage», *Market Makers*, Bloomberg Television, 16 juin, http://www.bloomberg.com/video/lagarde-u-s-should-increase-the-minimum-wage-kYnLLpMbQLGPxKD79_DYZQ.html [23 sept. 2014].
- BLS (Bureau of Labor Statistics, US Department of Labor). 2012. *International comparisons of hourly compensation costs in manufacturing*, USDL-12-2460, 19 déc. Peut être consulté à l'adresse: <http://www.bls.gov/news.release/pdf/ichcc.pdf> [18 déc. 2014].
- Botman, D.; Jakab, Z. 2014 «Abenomics: Time for a push from higher wages», *IMFdirect*, 20 mars. Peut être consulté à l'adresse: <http://blog-imfdirect.imf.org/2014/03/20/abenomics-time-for-a-push-from-higher-wages/> [18 déc. 2014].
- Brandolini, A.; Smeeding, T. 2009. «Income inequality in richer and OECD countries», dans l'ouvrage publié sous la direction de W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding, pp. 71-101.
- Bryson, A. 2007. «The effect of trade unions on wages», *Reflets et perspectives de la vie économique*, vol. 46, n° 2-3, pp. 33-45.
- Burtless, G. 2009. «Demographic transformation and economic inequality», dans l'ouvrage publié sous la direction de W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding, pp. 435-455.
- Carneiro, A.; Portugal, P.; Varejão, J. 2013. *Catastrophic job destruction*, IZA Discussion Paper No. 7670 (Bonn, IZA).
- CE (Commission européenne). 2007. «The labour income share in the European Union», *Employment in Europe 2007* (Bruxelles, Direction générale de l'emploi, et des affaires sociales et l'inclusion), pp. 237-272.
- CEC (Commission des Communautés européennes); FMI; OCDE; ONU (Nations Unies); Banque mondiale. 2009. *Système de comptabilité nationale 2008* (New York). Peut être consulté à l'adresse <http://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008FR.pdf> [19 déc. 2014].
- CEE (Commission économique des Nations Unies pour l'Europe). 2011. *Canberra Group Handbook on Household Income Statistics*, 2^e éd. (Genève, Nations Unies). Peut être consulté à l'adresse http://www.unece.org/fileadmin/DAM/stats/groups/cgh/Canberra_Handbook_2011_WEB.pdf [18 déc. 2014].
- Chauvel, L. 2006. *Les classes moyennes à la dérive* (Paris, Seuil).
- Checchi, D.; Visser, J.; van de Werfhorst, H.G. 2010. «Inequality and union membership: The influence of relative earnings and inequality attitudes», *British Journal of Industrial Relations*, vol. 48, n° 1, mars, pp. 84-108.
- Chen Zhihong; Ge; Ying; Lai; Huiwen; Wan; Chi. 2013. «Globalization and gender wage inequality in China», *World Development*, vol. 44, avr., pp. 256-266.
- Chetty, R.; Hendren, N.; Kline, P.; Saez, E. 2014. *Where is the land of opportunity? The geography of intergenerational mobility in the United States*, Working Paper 19843, janv. (Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research).
- Clasen, J.; Goerne, A. 2011. «Exit Bismarck, enter dualism? Assessing contemporary German labour market policy», *Journal of Social Policy*, vol. 40 (4), pp. 795-810.

- Cobham, A.; Sumner, A. 2013. «Is it All About the Tails? The Palma Measure of Income Inequality», Centre for Global Development, 23 septembre, Working Paper No. 343.
- Corak, M. 2013. «Income inequality, equality of opportunity, and intergenerational mobility», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 27, n° 3, pp. 79-102.
- Cornia, G. A. 2012. *Inequality trends and their determinants*, Institut mondial pour la recherche sur l'économie du développement de l'Université des Nations Unies (UNU-WIDER), Working Paper No. 2012/09 (Helsinki).
- Daly, M. C.; Valletta, R. G. 2004. «Inequality and poverty in the United States: The effects of rising dispersion of men's earnings and changing family behaviour», *Economica*, vol. 73, n° 289, pp. 75-98.
- Das, M.; N'Diaye, P. 2013. *Chronicle of a decline foretold: Has China reached the Lewis turning point?*, IMF Working Paper WP/13/26 (Washington, DC, FMI).
- Deaton, A.; Zaidi, S. 2002. *Guidelines for constructing consumption aggregates for welfare analysis*, Living Standards Measurement Study Working Paper No. 135 (Washington, DC, Banque mondiale).
- d'Hombres, B.; Weber, A.; Elia, L. 2012. «Literature review on income inequality and the effects on social outcomes», *European Commission Joint Research Center Scientific and Policy Report*.
- DiNardo, J.; Fortin, N. M.; Lemieux, T. 1996. «Labour market institutions and the distribution of wages, 1973–1992: A semi-parametric approach», *Econometrica*, vol. 64, n° 5, pp. 1001-1044.
- Domnisoru, C. 2014. *The largest drop in income inequality in the European Union during the Great Recession: Romania's puzzling case*, Conditions of Work and Employment Series No. 51 (Genève, BIT).
- Doris, A.; Sweetman, O.; O'Neill, D. 2013. *Wage flexibility and the Great Recession: The response of the Irish labour market*, IZA Discussion Paper No. 7787 (Bonn, IZA).
- Dormeier Freire, A. 2009. «Motorbikes against Ho Chi Minh? Or the consumption icons of a social transformation in Vietnam», *Copenhagen Journal of Asian Studies*, vol. 27, n° 1, pp. 67-87.
- Doucouliagos, H.; Stanley, T. D. 2009. «Publication selection bias in minimum-wage research? A meta-regression analysis», *British Journal of Industrial Relations*, vol. 47, n° 2, juin, 0007–1080, pp. 406-428.
- Downes, P.; Hanslow, K.; Tulip, P. 2014. *The effect of the mining boom on the Australian Economy*, Reserve Bank of Australia Discussion Paper RDP2014-08.
- Feldstein, M. 2008. «Did wages reflect growth in productivity?», *Journal of Policy Modeling*, vol. 30, n° 4 pp. 591-594.
- Felipe, J. 2008. «What policy makers should know about total factor productivity», *Malaysian Journal of Economic Studies*, vol. 45, n° 1, pp. 1-19.
- ; McCombie, J. S. L. 2013. *The Aggregate Production Function and the Measurement of Technical Change* (Northampton, MA, Edward Elgar).

- Ferreira, F. H. G.; Ravallion, M. 2009. «Poverty and inequality: The global context», dans l'ouvrage publié sous la direction de W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding, pp. 599-636.
- Fleck, S.; Glaser, J.; Sprague, S. 2011. «The compensation–productivity gap: A visual essay», *Monthly Labor Review* (Washington, DC, US Bureau of Labor Statistics, janv.), pp. 57-69.
- FMI (Fonds monétaire international). 2007. «La mondialisation de la main-d'œuvre», *Perspectives de l'économie mondiale, avril 2007: effets de contagion et cycles économiques mondiaux* (Washington, DC), pp. 177-211.
- . 2013a. *Germany: 2013 Article IV consultation* (Allemagne: consultations de 2013 au titre de l'article IV), IMF Country Report No. 13/255, août (Washington, DC).
- . 2013b. *Japan: 2013 Article IV consultation* (Japon: consultations de 2013 au titre de l'article IV), IMF Country Report No. 13/253, août (Washington, DC).
- . 2013c. Base de données des Perspectives de l'économie mondiale, octobre.
- . 2014a. *United States: 2014 article IV consultation* (Etats-Unis: consultations de 2014 au titre de l'article IV), IMF Country Report No. 14/221, juillet (Washington, DC).
- . 2014b. *Fiscal policy and income inequality* (Washington, DC).
- G20. 2013. Communiqué des ministres du travail et de l'emploi et des ministres des finances du G20. Moscou, 19 juillet. Peut être consulté à l'adresse <http://www.fin.gc.ca/n13/13-097-eng.asp> [19 déc. 2014].
- . 2014a. Déclaration des ministres du travail et de l'emploi, Melbourne, 10-11 septembre 2014.
- . 2014b. Communiqué de la réunion des ministres des finances et des gouverneurs de banque centrale du G20, Cairns, 20-21 sept. 2014. Peut être consulté (en anglais) à l'adresse: https://www.g20.org/sites/default/files/g20_resources/library/Communique%20G20%20Finance%20Ministers%20and%20Central%20Bank%20Governors%20Cairns.pdf [18 déc. 2014].
- Galbraith, J. K. 2012. *Inequality and instability: A study of the world economy just before the crisis* (Oxford, Oxford University Press).
- Gasparini, L.; Cruces, G.; Tornarolli, L. 2009. *Recent trends in income inequality in Latin America*, Working Paper 2009-132 (Vérone, Société pour l'étude de l'inégalité économique).
- ; Lustig, N. 2011. «The rise and fall of income inequality in Latin America», dans l'ouvrage publié sous la direction de J. A. Ocampo et J. Ros: *Oxford handbook of Latin American economics* (Oxford, Oxford University Press), chap. 27.
- Gleason, S.-E., 2006. *The Shadow Workforce: Perspectives on Contingent Work in the United States, Japan, and Europe*, W. E. Upjohn Institute for Employment Research, Kalamazoo, Michigan.

- Goldberg, P.; Pavcnik, N. 2007. «Distributional effects of globalization in developing countries», *Journal of Economic Literature*, vol. 45, n° 1 (mars), pp. 39-82.
- Goldin, C. A. 2014. «A grand gender convergence: Its last chapter», *American Economic Review*, vol. 104, n° 4, pp. 1091-1119.
- Gönenç, R. et Rawdanowicz, L. (2010), «Regulatory reforms to unlock long-term growth in turkey», OECD Economics Department Working Papers No. 77 (Paris, OCDE).
- Gorodnichenko, Y.; Sabirianova, P. K.; Stolyarov, D. 2010. «Inequality and volatility moderation in Russia: Evidence from micro-level panel data on consumption and income», *Review of Economic Dynamics*, vol. 13, n° 1, pp. 209-237.
- Gregory, M. 2009. «Gender and economic inequality», dans l'ouvrage publié sous la direction de W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding: 2009, pp. 284-315.
- Grimshaw, D. 2011. *What do we know about low-wage work and low-wage workers? Analysing the definitions, patterns, causes and consequences in international perspective*, Conditions of Work and Employment Series No. 28 (Genève, BIT).
- ; Rubery, J. A paraître. *The motherhood pay gap: A review of the issues, theory and international evidence* (Genève, BIT).
- Guerrero, M. 2012. The labour share of income around the world: Evidence from a panel data set, Development Economics and Public Policy Working Paper Series, WP No. 32/2012 (Manchester, Université de Manchester).
- Hayter, S. A paraître. «Unions and collective bargaining», dans l'ouvrage publié sous la direction de J. Berg: *Labour markets, institutions and inequality: Building just societies in the 21st century* (Genève et Cheltenham, BIT et Edward Elgar).
- Heinze, A.; Wolf, E. 2010. «The intra-firm gender wage gap: a new view on wage differentials based on linked employer-employee data», *Journal of Population Economics*, vol. 23, pp. 851-879.
- Immervoll, H. 2009. *Minimum-Income Benefits in OECD Countries: Policy Design, Effectiveness and Challenges*, IZA Discussion Paper No. 4627.
- ; Pearson, M. 2009. *A Good Time for Making Work Pay? Taking Stock of In-Work Benefits and Related Measures across the OECD*, IZA Policy Paper No. 3.
- Jencks, C. 2002. «Does inequality matter?», *Daedalus*, vol. 131, n° 1, hiver, pp. 49-65.
- Jeong, Y.; Gastwirth, J. L. 2010. *Comments on the draft ILO report "Estimation of global wage trends: Methodological issues"*, polycopié (Washington, DC, HEC Montréal et George Washington University).
- Karabarbounis, L.; Neiman, B. 2014. «The global decline of the labor share», *The Quarterly Journal of Economics*, 129(1), pp. 61-103.
- Keifman, S. N.; Maurizio, R. 2012. *Changes in labour market conditions and policies: Their impact on wage inequality during the last decade*, Institut mondial pour la recherche sur l'économie du développement de l'Université des Nations Unies (UNU-WIDER), Working Paper No. 2012/14 (Helsinki).

- Kharas, H. 2010. *The emerging middle class in developing countries*, Working Paper No. 285 (Paris, Centre de développement de l'OCDE).
- Krueger, A. 2012. «The rise and consequences of inequality in the United States», allocution prononcée au Center for American Progress, Washington, DC, 12 janvier.
- Kumhof, M.; Rancière, R. 2010. *Inequality, leverage and crises*, IMF Working Paper 10/268 (Washington, DC, FMI).
- Lavoie, M.; Stockhammer, E. (dir. de publication). 2013. *Wage-led growth: An equitable strategy for economic recovery* (Genève et Basingstoke, BIT et Palgrave Macmillan).
- Lazear, E. P.; Rosen, S. 1981. «Rank-order tournaments as optimum labor contracts», dans *Journal of Political Economy*, vol. 89, n° 5, pp. 841-864.
- Lee, S.; McCann, D. 2014. «Regulatory indeterminacy and protection in contemporary labour markets: Innovation in research and policy», dans l'ouvrage publié sous la direction de D. McCann, S. Lee, P. Belser, C. Fenwick, J. Howe et M. Luebker: *Creative labour regulation: Indeterminacy and protection in an uncertain world* (Genève et Basingstoke, BIT et Palgrave Macmillan) pp. 3-28.
- Leonard, M.; Stanley, T. D.; Doucouliagos, H. 2013. «Does the UK minimum wage reduce employment? A meta-regression analysis», *British Journal of Industrial Relations*, vol. 52, n° 3, pp. 499-520.
- López-Calva, L.; Lustig, N. (dir. de publication). 2010. *Declining inequality in Latin America: A decade of progress?* (New York et Washington, DC, PNUD et Brookings Institution Press).
- Low Pay Commission, 2014. *National minimum wage*, Low Pay Commission Report 2013, Cm 8816, avril (Londres, The Stationery Office).
- Lucidi, F.; Kleinknecht, A. 2010. «Little innovation, many jobs: An econometric analysis of the Italian labour productivity crisis», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 34, n° 3, pp. 525-546.
- Lukiyanova, A. 2011. *Effects of minimum wages on the Russian wage distribution*, Working Paper WP BRP 09/EC/2011, National Research University Higher School of Economics, Moscou.
- . A paraître. *Analysis of trends in the distribution of wages in the Russian Federation*, Conditions of Work and Employment Series (Genève, BIT).
- Machado, A.; Perez Ribas, R. 2010. «Do changes in the labour market take families out of poverty? Determinants of exiting poverty in Brazilian metropolitan regions», *Journal of Development Studies*, vol. 46, n° 9, pp. 1503-1522.
- Machin, S. 2009. «Education and inequality», dans l'ouvrage publié sous la direction de W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding: *The Oxford handbook of economic inequality* (Oxford, Oxford University Press), pp. 406-431.
- Maloney, W. 1999. «Does informality imply segmentation in urban labour markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico», *Revue économique de la Banque mondiale*, vol. 13, n° 2, pp. 275-302.

- Marinakis, A. 2014. *Incumplimiento con el salario mínimo en América Latina: El peso de los factores económicos e institucionales* (Genève, BIT).
- Martins, P. S.; Solon, G.; J. P. Thomas, 2012. «Measuring what employers do about entry wages over the business cycle: A new approach», *American Economic Journal: Macroeconomics*, vol. 4, n° 4, pp. 36-55.
- Mehran, F. 2010. *Estimation of global wage trends: Methodological issues*, polycopié (Genève, BIT)
- Migone, A. 2007. «Hedonistic consumerism: Patterns of consumption in contemporary capitalism», *Review of Radical Political Economics*, vol. 39, n° 2, pp. 173-200.
- Milanovic, B. 2011. *The haves and the have-nots: A brief and idiosyncratic history of global inequality* (New York, Basic Books).
- Mincer, J. 1974. *Schooling, experience and earnings* (New York, National Bureau of Economic Research).
- Nataraj, S.; Perez-Arce, F.; Srinivasan, S.; Kumar, K. B. 2012. «What is the impact of labour market regulations in LIC's? How does it vary by gender?», RAND, Labour and Population Working Paper 957.
- Naughton, B. 2007. *The Chinese economy: Transitions and growth* (Cambridge, MA, et Londres, MIT Press).
- Neves, P. C.; Silva, S. T. 2014. «Inequality and growth: Uncovering the main conclusions from the empirics *Journal of Development Studies*, vol. 50, n° 1, pp. 1-21.
- OCDE (Organisation de coopération et de développement économiques). 2001. *Mesurer la productivité: manuel de l'OCDE* (Paris).
- . 2008. *Croissance et inégalités: Distribution des revenus et pauvreté dans les pays de l'OCDE* (Paris).
- . 2012a. *Toujours plus d'inégalité: pourquoi les écarts de revenus se creusent* (Paris).
- . 2012b. *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2012* (Paris).
- . 2012c. *Réformes économiques 2012: objectif croissance* (Paris).
- . 2014a. *All on board: Making inclusive growth happen* (Paris).
- . 2014b. *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2014* (Paris).
- Ostry, J. D.; Berg, A.; Tsangarides, C.G. 2014. *Redistribution, inequality, and growth*, Discussion Note SDN/14/02 (Washington, DC, FMI).
- Oyvat, C. 2011. «Globalization, wage shares and income distribution in Turkey», *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, vol. 4, n° 1, pp. 123-138.
- Palley, T. I.; Horn, G. A. (dir. de publication). 2013. *Restoring shared prosperity: A policy agenda from leading Keynesian economists* (CreateSpace Independent Publishing).
- Perotti, R. 1996. «Growth, income distribution, and democracy: What the data say», *Journal of Economic Growth*, vol. 1, n° 2, pp. 149-187.
- Piketty, T. 2013. *Le Capital au XXI^e siècle* (Paris: Seuil).

- Rajan, R. 2010. *Fault lines: How hidden fractures still threaten the world economy* (Princeton, NJ, Princeton University Press).
- Rand, J.; Torm, N. 2012. «The benefits of formalization: Evidence from Vietnamese manufacturing SMEs», *World Development*, vol. 40, n° 5, mai, pp. 983-998.
- Rani, U.; Belser, P.; Oelz, M.; Ranjbar, S. 2013. «Couverture et respect de la législation sur le salaire minimum dans les pays en développement», *Revue internationale du Travail*, vol. 152, n° 3-4, pp. 411-442, numéro spécial, «Activités informelles dans l'économie mondiale: subsistance, contournement et fraude...» (Genève, BIT).
- Rao, S.; Sharpe, A.; Smith, J. 2005. «An analysis of the labour productivity growth slowdown in Canada since 2000», *International Productivity Monitor*, n° 10, printemps, pp. 3-23.
- Ravallion, M. 2010. «The developing world's bulging (but vulnerable) middle class», *World Development*, vol. 38, n° 4, pp. 445-454.
- Rodrik, D. 1999. «Where did all the growth go? External shocks, social conflict, and growth collapses», *Journal of Economic Growth*, vol. 4, n° 4, pp. 385-412.
- Rubery, J. 2003. *Pay equity, minimum wages and equality at work*, Working Paper DECLARATION/WP/19/2003 du Programme focal sur la promotion de la Déclaration sur les principes et droits fondamentaux au travail (Genève, BIT).
- ; Grimshaw, D. Figueiredo, H. 2005. «How to close the gender pay gap in Europe: Towards the gender mainstreaming of pay policy», *Industrial Relations Journal*, vol. 36, n° 3, pp. 184-213.
- Salverda, W.; Nolan, B.; Smeeding, T. (dir. de publication). 2009a. *The Oxford handbook of economic inequality* (Oxford, Oxford University Press).
- ; Nolan, B.; Smeeding, T. 2009b. «Introduction», dans l'ouvrage publié sous la direction de W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding: 2009, pp. 3-23.
- Särndal, C.-E.; Deville, J.-C. 1992. «Calibration estimators in survey sampling?», *Journal of the American Statistical Association*, vol. 87, n° 418, pp. 376-382.
- Sharpe, A.; Arsenault, J.-F.; Harrison, P. 2008. *The relationship between labour productivity and real wage growth in Canada and OECD countries*, Research Report 2008-8 (Ottawa, Center for the Study and of Living Standards).
- Sobeck, K. A paraître. *Trends in wages and productivity in developed economies*, Conditions of Work and Employment Series (BIT, Genève).
- Solé, C.; Parella, S. 2003. «The labour market and racial discrimination in Spain», *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 29, n° 1, pp. 121-140.
- Solon, G.; Barsky, R. B.; Parker, J. A. 1994. «Measuring the cyclicity of real wages: How important is composition bias?», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 109, n° 1, février, pp. 1-25.
- Sommer, M. 2009. *Why are Japanese wages so sluggish?*, Working Paper WP/09/97 (Washington, DC, FMI).

- Statistique Canada. 2014. Tableau 281-0063 – Emploi et rémunération hebdomadaire moyenne incluant surtemps (EERH), estimations désaisonnalisées, pour l'ensemble des salariées par industrie, selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), Canada, annuel (personnes sauf indication contraire) [29 octobre 2014].
- Sturn, S.; Van Treeck, T. 2013. «The role of income inequality as a cause of the Great Recession and global imbalances», dans l'ouvrage publié sous la direction de M. Lavoie et E. Stockhammer, pp. 125-152.
- Tansel, A.; Bircan, F. 2010. «Wage inequality and returns to education in Turkey: A quantile regression analysis», IZA Discussion Paper No. 5417 (Bonn, IZA).
- ; Kan, E. O. (2012), «The Formal/Informal Employment Earnings Gap: Evidence from Turkey», document de réflexion n° 6556 (Bonn, IZA).
- Tillé, Y. 2001. *Théorie des sondages: Echantillonnage et estimation en populations finies* (Paris, Dunod).
- . 2010. *Expertise report on the “Estimation of global wage trends: Methodological issues”*, polycopié (Neuchâtel, Institut de statistique, Université de Neuchâtel).
- Trentmann, F. 2004. «Beyond consumerism: New historical perspectives on consumption», *Journal of Contemporary History*, vol. 39, n° 3, pp. 373-401.
- UNdata. 2014. Données sur la comptabilité nationale. Peut être consulté à l'adresse <http://data.un.org/> [8 août 2014].
- USCEA (United States Council of Economic Advisers). 2014. *The economic report of the President together with the annual report of the Council of Economic Advisers, 2014* (Washington, DC, US Government Printing Office).
- Van Biesebroeck, J. A paraître. *How tight is the link between wages and productivity? A survey of the literature*, Conditions of Work and Employment Series (Genève, BIT).
- Verma, V.; Betti, G. 2010. «Data accuracy in EU-SILC», dans l'ouvrage publié sous la direction de A. B. Atkinson et E. Marlier: *Income and living conditions in Europe* (Luxembourg, Office des publications officielles de l'Union européenne, pp. 57-77).
- Visser, J.; Checchi, D. 2009. «Inequality and the labor market: Unions», dans l'ouvrage publié sous la direction de W. Salverda, B. Nolan et T. Smeeding.
- Wittenberg, M. 2014. *Analysis of employment, real wage, and productivity trends in South Africa since 1994*, Conditions of Work and Employment Series No. 45 (Genève, BIT).
- Wolf, M. 2014a. *The shifts and the shocks: What we've learned – and have still to learn – from the financial crisis* (Londres, Penguin).
- . 2014b. «Reform alone is no solution for the Eurozone», *Financial Times*, 21 octobre.
- Yellen, J. L. 2014. «Labor market dynamics and monetary policy», allocution prononcée au symposium économique de la Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming, 22 août. Peut être consulté à l'adresse <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/yellen20140822a.htm> [18 déc. 2014].

Ce quatrième *Rapport mondial sur les salaires* relève d'une série de rapports tenus en haute estime sur les questions salariales dans le monde. Il propose une analyse claire et concise des grandes tendances salariales et de la part du travail dans le revenu national. Son principal thème d'analyse, les inégalités, est particulièrement bienvenu puisqu'il s'agit probablement de l'enjeu politique le plus saillant du moment. Avec ce rapport, le BIT oriente les responsables politiques vers l'élaboration d'une structure salariale plus équitable pour tous les travailleurs, dans les pays riches comme dans les pays pauvres.

Damian Grimshaw, Ecole de commerce, Université de Manchester

Le *Rapport mondial sur les salaires* analyse l'évolution des salaires réels dans le monde, dressant un tableau unique des tendances salariales et du pouvoir d'achat relatif, à l'échelle mondiale et par région.

L'édition 2014/15 étudie le lien entre salaires et inégalités au niveau des ménages. Elle montre que dans la plupart des pays les salaires constituent la principale source de revenus pour les ménages dont au moins un des membres est en âge de travailler, et elle désigne l'évolution des salaires et de l'emploi rémunéré comme les principaux facteurs à l'origine des récentes tendances en matière d'inégalité. Le rapport se penche aussi sur les écarts de salaires entre les différentes catégories: entre hommes et femmes, migrants et ressortissants nationaux, travailleurs de l'économie informelle et de l'économie formelle.

Il est possible de corriger les inégalités par des politiques qui influencent, directement ou indirectement, la distribution des salaires, ainsi que par la redistribution. Toutefois, une augmentation des inégalités sur le marché du travail demanderait des efforts accrus pour réduire les inégalités via l'impôt et les transferts sociaux. Le rapport met donc l'accent sur la nécessité de mener une action politique combinée qui repose sur le salaire minimum, une négociation collective renforcée, des interventions pour éliminer les écarts de rémunération entre catégories de salariés, la promotion de l'emploi rémunéré et la redistribution grâce aux impôts et aux transferts.



ISBN 978-92-2-228664-5

